UNIVERSITETI I TIRANËS
FAKULTETI I DREJTËSISË
DEPARTAMENTI I TË DREJTËS CIVILE

DISERTACION

PËR MBROJTJEN E GRADËS SHKENCORE

"DOKTOR"

"SHITJA NDËRKOMBËTARE E MALLRAVE"

Kandidati:
Ilda MUÇMATAJ

Udhëheqës shkencor:
Prof. Dr. Kudret ÇELA

Tiranë, Janar 2015

Falënderim dhe mirënjohje!

"Mirënjohja është një memorie e zemrës"
Jean Baptiste Massieu

Kjo punë disavjeçare u realizua nga mbështetja e një grupi personash, të cilët dëshiroj ti falenderoj përzemërsisht si dhe tu shpreh mirënjohjen time.

Një falenderim i veçantë shkon për udhëheqësin tim shkencor Prof. Dr. Kudret ÇELA, i cili ka qënë gjithmonë i gatshëm për të më ndihmuar dhe më ka mbështetur me këshillat e tij profesionale gjatë realizimit të këtij punimi.

Mirënjohje e thellë për koleget e mia Eniana QARRI dhe Xhensila KADI, të cilat më ndihmuan në gjetjen e disa burimeve të rëndësishme të literaturës dhe më udhëzuan në realizimin e kësaj teme.

Nje falenderim shkon për të gjithë koleget e mi të stafit akademik të Fakultetit të Drejtësisë, të cilët me sugjerimet e dhëna, kanë ndikuar në bërjen më të lehtë të kësaj pune studimore-kërkimore.

Shpreh mirënjohje të thellë për prindërit e mi, të cilët më kanë përkrahur gjithmonë në çdo iniciativë timen.

Gjithashtu, i shpreh mirënjohjen bashkëshortit tim i cili më është gjendur pranë në çdo hap të këtij punimi duke më mbështetur moralisht dhe duke më lehtesuar nga impenjime të ndryshme familjare.

Së fundmi, dëshiroj ti kushtoj një falenderim shumë të veçantë djalin tim Daniel, i cili ka qenë frymëzimi që më ka shtyrë përpara për përfundimin e këtij studimi.

Ilda Muçmataj

.

Familjes sime!

Parathënie

Ky punim ka për qëllim dhënien e një informacioni doktrinar në lidhje me Konventën e Vjenës "Për shitjen ndërkombëtare të mallrave". Duke qenë se, në Konventë marrin pjesë shtete nga e gjithë bota, shtete të sistemeve të ndryshme ligjore, shtete të zhvilluara edhe në zhvillim, vende këto, të cilat kanë gjuhë, kultura, histori dhe zhvillime të ndryshme ekonomike, politike e ligjore, menduam se studimi i saj, paraqet një interes të madh praktik dhe teorik. Për më tepër, Republika e Shqipërisë ka aderuar në këtë Konventë në Maj të 2009[1], dhe duke qenë se doktrina shqiptare është e limituar në këtë fushë, u pa me interes të veçantë për ti ardhur në ndihmë, sado pak, doktrinës shqiptare, praktikës gjyqësore, studentëve si dhe juristëve apo profesionistëve të tjerë që kanë interes në zgjerimin e njohurive në këtë fushë.

Në këtë punim shqyrtojmë dhe interpretojmë problematikat kryesore që shfaqen në Konventën e Vjenës, duke bërë analizën sistematike të tyre nga njëra anë, dhe nga ana tjetër, jemi përpjekur të pasqyrojmë qasjet dhe dallimet kryesore të Konventës në raport me legjislacionin tonë të brendshëm. Gjykojmë se, studimi dhe thellimi i njohurive në lidhje me shitjen ndërkombëtare të mallrave, nga pikëpamja praktike, do të ndihmonte juristët të përdorin këtë Konventë për të redaktuar dhe rregulluar kontratat e tyre të shitjes ndërkombëtare të mallrave. Gjithashtu, edhe nga pikëpamja teorike, Konventa e Vjenës paraqet rëndësi të madhe shkencore, pasi ajo ka për qëllim të rregullojë problematika të tilla si harmonizimi dhe unifikimi i ligjit të shitjes ndërkombëtare të mallrave në nivel global.

Në përfundim, mund të nënvizohet se, ky punim nuk pretendohet të shterojë të gjitha problematikat që paraqet tema, por besohet të shërbejë si fillesë për nxitjen e diskutimeve dhe debateve të mëtejshme në literaturën tonë juridike si edhe në praktikën gjyqësore.

[1] Ligji Nr. 10092 datë 09.03.2009: « Për Aderimin e Republikës të Shqipërisë në Konventën e Kombeve të Bashkuara për Kontratat për Shitjen Ndërkombëtare të Mallrave », që ka hyrë në fuqi më 1 Qershor 2010.

Lista e shkurtimeve

PECL	Parimet Europiane të së Drejtës Kontrakture.
ULIS	Ligji Uniform për shitjen ndërkombëtare të mallrave.
ULFC	Ligji Uniform për Formimin e Kontratave të shitjes ndërkombëtare të mallrave.
HCCH	Konferenca e Hagës për të Drejtën Ndërkombëtare Private.
UNCITRAL	Komisioni i Kombeve të Bashkuara për ligjin e Tregtisë Ndërkombëtare.
ICC	Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë.
UNIDROIT	Instituti Ndërkombëtar për Unifikimin e të Drejtës Private.
PICC	Parimet e UNIDROIT.
UPICC	Parimet e Kontratave Ndërkombëtare Tregtare.
OHADA	Organizata për Harmonizimin e Ligjeve të Biznesit Afrikan.
CISG	Konventa e Kombeve të Bashkuara për Kontratat e Shitjes Ndërkombetare e Mallrave.
INKOTERM	Terma tregtar të nxjerrë nga Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë.
EXW	Lëvruar në fabrikë.
FCA	Lëvruar tek transportuesi.
CPT	Transporti paguar deri.
CIP	Transport dhe Sigurim paguar deri.
DAT	Lëvruar në Terminal.
DAP	Lëvruar në vend.
DDP	Lëvrohet i zhdoganuar.
FAS	Lëvruar buzë anijes.
FOB	Lëvruar në bord.
CFR	Çmimi dhe Transporti.
CIF	Çmimi, Sigurimi, Transporti.
CISG AC	Bordi Këshillues i Konventës së Kombeve të Bashkuara për Kontratat e Shitjes Nderkombetare të Mallrave.
CLOUT	Çështje Ligjore të Teksteve të UNCITRAL.

TABELA E PËRMBLEDHJES

Falënderim dhe mirënjohje! i
Parathënie iii
Lista e shkurtimeve iv
Metodologjia viii
Një vështrim i shkurtër mbi punimin x

KAPITULLI I
NEVOJA PËR UNIFIKIMIN E SHITJES NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE

1.1. Qëllimi dhe nevoja për krijimin e një ligji uniform në shitjen ndërkombëtare të mallrave. 1
1.2. Instumentet ndërkombëtar që kanë luajtur rol në harmonizimin e ligjit të shitjes ndërkombëtare. 3
1.3. Përpjekjet për unifikimin e shitjes ndërkombëtare të mallrave. 7
1.3.1. Unifikimi i të Drejtës Ndërkombëtare Private. 8
1.3.2. Unifikimi i ligjit substancial të shitjes ndërkombëtare të mallrave. 10
1.4. Struktura e Konventës. 14
1.5. Sukseset dhe disa nga problematikat e Konventës të Vjenës. 15

KAPITULLI II
ÇËSHTJE QË LIDHEN ME FUSHËN E ZBATIMIT TË KONVENTËS DHE DISPOZITAT E PËRGJITHSHME.

2.1. Shitja Ndërkombëtare e Mallrave sipas Konventës së Vjenës. 21
2.1.1. Kuptimi i "shitjes të mallrave" sipas Konventës së Vjenës. 21
2.2. Objekti material i zbatimit të Konventës. 26
2.2.1. Shitjet që përjashtohen nga fusha e zbatimit të Konventës. 29
2.2.2. Çështjet e vlefshmërisë të kontratës dhe përgjegjësisë për shkak të produkteve. 30
2.3. Karakteri ndërkombëtar i kontratave të shitjes. 36
2.4. Zbatimi në kohë i Konventës. 37
2.5. Zbatimi në hapësirë i Konventës. 37
2.5.1. Zbatimi direkt i Konventës të Vjenës. 37
2.5.2. Zbatimi indirekt i Konventës të Vjenës. 41
2.5.3. Kufizimi i fushës së zbatimit indirekt të nenit 1(1)(b) sipas rezervës të nenit 95 të Konventës. 45
2.6. Autonomia kontraktore e palëve nën vështrimin e Konventës të Vjenës. 47
2.7. Interpretimi i Konventës, Interpretimi i Kontratës dhe përdorimet. 50
2.8. Përdorimi i Zakoneve dhe Praktikat tregtare ndërmjet palëve. 55

KREU III
FORMIMI I KONTRATËS SIPAS KONVENTËS SË VJENËS

3.1. Forma e kontratës së shitjes. 58
3.2. Rezerva mbi zbatimin e Pjesës së II të Konventës. 61
3.3. Procesi i formimit të kontratës. 61
3.3.1. Oferta. 62

3.3.2. Oferta efektive. 69
3.3.3. Tërheqja dhe revokimi i ofertës. 71
3.3.4. Refuzimi i ofertës. 74
3.3.5. Pranimi. 75
3.4. Kundëroferta. 78
3.4.1. Kushtet Standarde të kontratës. 80
3.4.2. Beteja e formave. 80
3.5. Momenti i lidhjes së Kontratës së shitjes ndërkombëtare të mallrave. 83
3.6. Modifikimi i kontratës sipas Konventës së Vjenës. 84

KAPITULLI IV
PËRMBUSHJA E KONTRATES DHE DETYRIMET E PALËVE

4.1. Detyrimet e shitësit. 87
4.1.1. Kalimi i pronësisë të mallrave. 87
4.1.2. Dorëzimi i mallrave. 88
4.1.3. Dorëzimi i dokumenteve sipas Konventës së Vjenës. 99
4.2. Përputhshmëria e mallrave me kontratën. 101
4.3. Garancia për eviksion. 109
4.4. Detyrimet e blerësit. 113
4.4.1. Pagesa e çmimit. 114
4.4.2. Detyrimi i marrjes në dorëzim të mallrave. 119

KAPITULLI V
KALIMI I RREZIKUT

5.1. Termat tregtar Inkoterm. 122
5.2. Rregullimi i kalimit të rrezikut sipas Konventës. 131
5.3. Kalimi i rrezikut në kontratat e shitjes që përfshijnë transport mallrash. 135
5.4. Rreziku në lidhje me mallrat e shitura në transit. 138
5.5. Shitja e mallrave në vendin e biznesit të shitësit dhe në vende të tjera. 141
5.6. Neni 70 i Konventës dhe Shkelja thelbësore e Kontratës. 143

KAPITULLI VI
MJETET LIGJORE PËR PËRMBUSHJEN E DETYRIMEVE.

6.1. Mungesa e konformitetit të mallrave. 148
6.1.1. Ekzaminimi i mallrave. 149
6.1.2. Njoftimi i të metave. 154
6.1.3. Pasojat e mungesës së njoftimit të të metave të mallrave. 159
6.1.4. Dijenia e shitësit për të metat e mallrave. 161
6.1.5. Njoftimi i palëve të treta. 162
6.2. Dispozitat për rregullimin e të metave të mallrave. 164
6.3. Mjetet ligjore të blerësit në rast mospërmbushje të detyrimeve nga shitësi. 167
6.3.1. Përmbushja e posaçme e detyrimeve. 168
6.3.2. Ulja e çmimit. 171
6.3.3. Përmbushja e pjesshme e detyrimeve. 173
6.3.4. Dorëzimi i herët apo i më shumë mallrave. 174
6.3.5. Zgjidhja e Kontratës. 174
6.4. Mjetet ligjore të shitësit në rast mospërmbushje të detyrimeve nga blerësi. 187
6.4.1. Përmbushja e posaçme e detyrimeve. 187

6.4.2. Sigurimi i specifikimeve..... 188
6.4.3. Zgjidhja e kontratës nga shitësi. 188
6.5. Pezullimi i përmbushjes të detyrimeve, zgjidhja e kontratës si pasojë e shkeljes paraprake dhe zgjidhja e kontratave me dorëzime periodike. 191
6.6. Ruajtja e mallrave..... 195

KAPITULLI VII
DËMI KONTRAKTOR DHE SHPËRBLIMI I TIJ.

7.1. Përgjegjësia për shpërblimin e dëmit. 197
7.2. Kategoria e dëmeve që mund të shpërblehen. 201
7.3. Llogaritja e dëmit. 207
7.4. Dëmet në veprimet zëvendësuese..... 209
7.5. Llogaritja e dëmit mbështetur në çmimin e tregut..... 212
7.6. Zvogëlimi i humbjeve..... 213
7.7. Interesat. 215
7.7.1. Qëllimi..... 215
7.7.2. Parakushte për interesat..... 216
7.7.3. Norma e interesit. 219
7.8. Përjashtimet nga përgjegjësia. 220

PËRFUNDIME DHE REKOMANDIME. 224
BIBLOGRAFIA..... 245
Abstrakt..... 257

Metodologjia

Për realizimin e këtij punimi janë ndjekur hapat e mëposhtëm:

Identifikimi i problematikave të studimit. Në dekadat e fundit, me rritjen e zhvillimit të mardhënieve tregtare ndërmjet shteteve, me përmirësimin e transportit dhe më pas me heqjen e barrierave ekonomike ndërmjet tyre, vihet re një rritje e marrëdhënieve kontraktore ndërkombëtare në fushën e shitjes. Si rezultat i këtij zhvillimi, lind nevoja për dhënien e një kuptimi të përgjithshëm të të drejtave dhe detyrimeve ligjore të palëve në këto veprime tregtare.

Për të rregulluar mardhëniet e tyre kontraktore në fushën e shitjes ndërkombëtare, tregtaret kanë përdorur dhe zhvilluar zakonet dhe praktikat tregtare. Pavarësisht përdorimit të tyre në praktikë, përsëri paraqiteshin mjaft çështje për zgjidhje përpara gjykatave apo arbitrazhit. Shkaku kryesor për këtë ishin dallimet e ndjeshme mes legjislacioneve të brendshme të shteteve të ndryshme, të cilat merrnin pjesë në mardhënien juridiko-civile që rregullonin kontratën e shitjes. Këto dallime ishin tepër të mëdha sidomos në rastet kur kontratat e shitjes lidheshin ndërmjet palëve që ju përkisnin sistemeve të ndryshme ligjore.

Për këtë arsye, u pa e udhës unifikimi dhe harmonizimi i legjislacionit në këtë fushë. Pavarësisht faktit se këto procese mund të prekin shumë fusha të së drejtës, më së shumti ato do të përdoren për ato fusha që lidhen me të drejtën e tregtisë ndërkombëtare, pasi qëllimi i këtyre proceseve është të ndihmojnë në rritjen e shkëmbimeve tregtare duke tentuar të heqi sa më shumë të jetë e mundur barrierat ligjore që shfaqen nga bashkekzistenca e të drejtave të ndryshme kombëtare, të cilat si rezultat i karakteristikave të tyre përbënin një burim pasigurie, duke sjellë një rrezik të shtuar për palët në një kontratë shitjeje ndërkombëtare. Për rrjedhojë, u pa e nevojshme zbutja apo edhe eliminimi i efekteve të këtyre dallimeve të legjislacioneve të brendshme.

Synimi ynë në këtë punim është të kthejmë vëmendjen te unifikimi i ligjit për shitjen ndërkombëtare të mallrave. Duke qenë se, së fundmi, ideja e ligjit të shitjes ndërkombëtare të unifikuar ka ngjallur shumë interes në këtë drejtim, kemi evidentuar problematikat e mëposhtme:

- Nevoja për unifikimin e shitjes ndërkombëtare të mallrave dhe mënyrat e realizimit të saj;
- Çështje që lidhen me fushën e zbatimit të Konventës dhe dispozitat e përgjithshme të saj;
- Problematika në lidhje me formimin e kontratës së shitjes sipas Konventës së Vjenës;
- Përmbushja e kontratës dhe detyrimet e palëve;
- Koha e kalimit të rrezikut nga shitësi te blerësi, përfshirja e termave tregtare;
- Mjetet ligjore që mund të përdorin palët për të përmbushur detyrimet;
- Shpërblimi i dëmit kontraktor.

Për të përmbushur qëllimin dhe objektivat e këtij kërkimi, është përzgjedhur një qasje metodologjike mikse, ku përfshihen:

Kërkimi doktrinar (mbledhja dhe përpunimi i literaturës). Ky hap konsiston në rishikimin e literaturës në lidhje me objektin e studimit. Ai përfshin identifikimin, mbledhjen dhe sistemimin e librave, monografive, artikujve shkencorë, kumtesave të

konferencave kombëtare dhe ndërkombëtare në fushën ligjore, si dhe përzgjedhjen e praktikës gjyqësore për të ilustruar problematikat e ngritura. Zgjedhja e literaturës është shtrirë mbi një numër relativisht të konsiderueshëm autorësh të huaj si edhe disa autorë vendas.

Metoda e analizës së legjislacionit. Në realizimin me sukses të objektivave të caktuara në këtë studim jemi mbështetur në metodën e analizës dhe sintezës. Kjo metodë konsiston në formulimin e problemeve ligjore nëpërmjet analizës së legjislacionit. Në rendin tonë juridik, normat ligjore gjenden në kode, ligje dhe akte të tjera. Duke qenë se normat rregullojnë situata të përgjithshme, metoda e analizës ligjore shërben për identifikimin dhe zgjidhjen e problemeve të teorisë dhe të praktikës, nëpërmjet interpretimit të këtyre normave. Gjithashtu, kjo metodë shërben për të sqaruar paqartësinë e normave, vendosjen e tyre në një rend logjik dhe koherent dhe për të analizuar ndërveprimin e tyre me norma të tjera.

Metoda e kërkimit ndërdisiplinor. Procesit të interpretimit dhe analizës së legjislacionit, kryesisht në rastet e paqartësisë së normave, i vijnë në ndihmë faktorë të tjerë të jashtëm si analizimi i aspektit historik, kontekstit social dhe konkretisht, në këtë fushë, vjen në ndihmë studimi i kontekstit ekonomik. Analiza e ligjit nga ky këndvështrim, mund të përkthehet më shumë si një kërkim rreth ligjit uniform se sa një kërkim në ligj.

Metoda krahasuese. Pavarësisht se tashmë Konventa e Vjenës është pjesë e legjislacionit të brendshëm, menduam ta paraqisnim punimin të integruar me të drejtën e brendshme, në lidhje me problematikat kryesore, duke përdorur metodën krahasuese në interpretimin e Konventës të Vjenës në raport me ligjin material shqiptar dhe Konkretisht me Kodin Civil. Nëpërmjet këtij integrimi është evidentuar shkalla e përqasjes dhe e dallimit ndërmjet tyre.

Një vështrim i shkurtër mbi punimin

Disertacioni është strukturuar në shtatë kapituj.

Kapitulli i parë, trajton një platformë të gjerë të qëllimit dhe nevojës, që shfaqet në tregtinë ndërkombëtare, për krijimin e një ligji uniform në shitjen ndërkombëtare të mallrave. Më tej, është trajtuar puna e disa prej Instrumenteve Ndërkombëtare që kanë luajtur rol në këtë unifikimin. Këtu kemi përfshirë: Konferencën e Hagës, Dhomën Ndërkombëtare të Tregtisë, Institutin Ndërkombëtar për Unifikimin e të Drejtës Private dhe Komisionin e Kombeve të Bashkuara për ligjin e Tregtisë Ndërkombëtare. Për të kuptuar më qartësisht procesin e unifikimit në fushën e shitjes ndërkombëtare, kemi paraqitur dy qasjet që kanë luajtur rol më të rëndësishëm në këtë fushë. Së pari, Unifikimin e të Drejtës Ndërkombëtare Private dhe së dyti, Unifikimin e ligjit substancial të shitjes ndërkombëtare të mallrave. Në vazhdim kemi trajtuar shkurtimisht pjesët përbërëse të Konventës dhe në fund të këtij kreu, kemi prezantuar disa nga sukseset më të mëdha dhe disa nga problematikat më të shpeshta të Konventës të Vjenës.

Kapitulli i dytë, shqyrton fushën e zbatimit të Konventës (Nenet 1-6 të saj), dhe më pas paraqet një platformë të dispozitave të përgjithshme të Konventës (nenet 7-13 të saj). Në këtë kapitull, jemi munduar të hedhim dritë mbi çështjet që lidhen me zbatimin dhe përjashtimin e zbatimit të Konventës. Kemi trajtuar konceptet bazë që përshkojnë të gjithë Konventën, të tilla si: çfarë nënkuptojmë me kontratë shitjeje sipas Konventës, duke paraqitur cilat kontrata përfshihen në objektin e saj dhe cilat përjashtohen. Jemi ndalur më në detaje te kontratat për mallrat që do të prodhohen ose fabrikohen dhe kontratat mikse duke paraqitur edhe debatet doktrinare apo të praktikës gjyqësore që lidhen me to. Më tej, kemi trajtuar kuptimin e termit "*mallra*", nëpërmjet një analize doktrinare, por duke dhënë edhe raste nga praktika gjyqësore për objektet që do të përfshihen dhe ato që do të përjashtohen nga ky koncept. Kemi trajtuar, gjithashtu, kufizimin e fushës së zbatimit të Konventës nga dispozitat që rregullojnë vlefshmërinë e kontratës dhe përgjegjësisë për shkak të produkteve, të cilat kanë merituar një analizë të veçantë. Rëndësi të madhe për kuptimin e Konventës, shfaq karakteri "*ndërkombëtar*" i kontratave të shitjes, ndaj në këtë kre, kemi trajtuar kuptimin e tij si dhe çështje të tilla që kanë të bëjnë me: zbatimin direkt, zbatimin indirekt të Konventës, rastet e përjashtimit të saj mbështetur në autonominë e palëve si dhe rezervat ligjore që mund të ndërmarrin shtetet për të kufizuar fushën e zbatimit të Konventës. Së fundi, i kemi kushtuar vëmendje trajtimit të çështjeve që lidhen me interpretimin e Konventës, interpretimin e kontratës dhe zakonet ose praktikat tregtare të vendosura ndërmjet palëve.

Kapitulli i tretë, analizon një sërë çështjesh që lindin nga formimi kontratës. Së pari kemi trajtuar çështjet që lidhen me formën e kontratës, duke i dhënë zgjidhje problematikave te tilla si: A është domosdoshmëri kontrata formale sipas Konventës? Cili do të jetë rregullimi ligjor i formës së kontratës për shtetet që kanë bërë rezervë në përputhje me nenin 95 të Konventës? Më tej, kemi hedhur dritë mbi çështjen e përjashtimit të zbatimit të Pjesës së Dytë të Konventës (që ka të bëjë me formimin e kontratës), me vullnet të palëve kontraktuese. Vëmendje të veçantë i kemi kushtuar propozimit dhe pranimit, si mjetet thelbësore për formimin e kontratës duke paraqitur karakteristikat e tyre. Një nga problematikat më të mprehta që kemi trajtuar në këtë kapitull, ka të bëjë me përfshirjen e çmimit në ofertë dhe pasojat e mos përfshirjes së tij. Me tej, i kemi dhënë përgjigje pyetjes, se kur do të quhet efektive oferta dhe,

gjithashtu, kemi trajtuar rastet e përfundimit të ofertës, duke bërë dallimin ndërmjet tërheqjes dhe revokimit të ofertës. Po ashtu, kemi parashtruar karakteristikat e përfundimit të ofertës nëpërmjet refuzimit. Një çështje që merr rëndësi, të cilën e kemi trajtuar në këtë kapitull, është përfshirja e kushteve standarde. Në këtë kuadër, i kemi dhënë përgjigje pyetjes se si rregullohet situata kur kushtet standarde të palëve kundërshtojnë njëra tjetrën. Kemi trajtuar gjithashtu, problematikat që lidhen me momentin e formimit të kontratës dhe pranimin e vonuar dhe së fundi, problematikat që ngrihen në lidhje me modifikimin e kontratës së lidhur.

Kapitulli i katërt, shqyrton detyrimet e palëve kontraktuese të cilat rrjedhin nga kontrata e lidhur ndërmjet tyre. Kështu, kemi trajtuar karakteristikat e detyrimeve të shitësit që kanë të bëjnë me: kalimin e pronësisë së mallrave të shitura nga shitësi te blerësi, dorëzimin e mallrave apo dokumentacionin e tyre; dhe të blerësit: marrjen në dorëzim të mallrave dhe pagesën e çmimit. Kemi trajtuar gjithashtu, mënyrën e përmbushjes së këtyre detyrimeve dhe jemi ndalur në mënyrë të detajuar te parimi i konformitetit dhe te pretendimet e të tretëve mbi mallrat e shitura.

Në kapitullin e pestë, trajtohet kalimi i rrezikut, i cili përbën një nga shqetësimet më të mëdha të palëve kontraktuese në kontratat e shitjes ndërkombëtare të mallrave. Konventa e Vjenës trajton kalimin e rrezikut në mënyrë më elastike se legjislacionet e brendshme duke u përpjekur të qëndrojë pranë nevojave praktike. Në këtë kapitull, jemi përpjekur të hedhim dritë dhe të sqarojmë këtë sistem të ri normash dhe politikat e tij në lidhje me rregullimin e kalimit të rrezikut, dukë përfshirë edhe kalimin e rrezikut kur kontrata e shitjes kërkon transportin e mallrave dhe kur mallrat shiten në transport e sipër. Vëmendje të veçantë në këtë kapitull, i kemi kushtuar rolit që luajnë përdorimet dhe praktikat tregtare ndërkombëtare dhe sidomos termat tregtarë të nxjerra nga Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë (ICC). Megjithatë, mund të themi se qëllimi i këtij Kapitulli nuk është ti japë rëndësi dhe të trajtojë të gjitha problemet që kanë të bëjnë më kalimin e rrezikut, kështu për shembull: nuk do të trajtohen pasojat e shkeljes së kontratës nga shitësi në kalimin e rrezikut, çështje e cila rregullohet nga neni 70 i Konventës të Vjenës i cili do të trajtohet te mjetet ligjore që do të përdorë blerësi.

Në kapitullin e gjashtë, analizohen mjetet ligjore që do të përdorë njëra nga palët në rastin kur pala tjetër nuk i përmbush detyrimet që rrjedhin nga kontrata. Kështu, kemi trajtuar me radhë, mjetet ligjore që mund të përdorë blerësi, në rast se shitësi nuk i përmbush detyrimet e tij (nenet 45-52 të Konventës) dhe mjetet ligjore në dispozicion të shitësit, në rast se blerësi nuk i përmbush detyrimet e tij (nenet 61-65 të Konventës). Më tej, kemi parashtruar edhe mjete të tjera ligjore, të cilat mund ti përdorin të dyja palët kontraktuese, duke përfshirë këtu shkeljet e parakohshme të kontratës dhe kontratat me këste. Po ashtu, kemi trajtuar edhe ruajtjen e mallrave, si një nga mënyrat për të minimizuar humbjet, pavarësisht se cila nga palët nuk i ka përmbushur detyrimet e saj.

Në këtë kapitull kemi trajtuar edhe dispozita të cilat do ti ndihmonin palët përpara se të përdornin mjetet ligjore, të tilla si: ekzaminimi i mallrave; njoftimi apo dispozita të cilat i njohin palës së dëmtuar mundësinë për ta ndrequr kontratën përpara se ti drejtohen zgjidhjes.

Në kapitullin e shtatë, në fillim janë paraqitur elementet thelbësore për praninë e përgjegjësisë për shpërblimin e dëmit kontraktor. Duke qene se vetë Konventa nuk i liston qartë dëmet, të cilët do të shpërblehen sipas saj, jemi marrë edhe me analizën e tyre. Më tej, trajtohen shpërblimi i dëmit në rastet kur kontrata është zgjidhur, duke ju referuar rregullimit të nenit 75 dhe 76 të Konventës. Vëmendje

të veçantë i është kushtuar parimit për të zvogëluar humbjet, i cili ka për qëllim të pengojë palën e dëmtuar nga pretendimi i dëmeve që mund të ishin shmangur. Një tjetër problematikë që trajtohet në këtë kapitull, ka të bëjë me normën e interesit, duke qenë se ajo nuk është rregulluar në mënyrë të drejtpërdrejtë nga Konventa. Së fundi, në këtë kapitull, analizohen rastet e përjashtimit të palëve nga përgjegjësia për të shpërblyer dëmin.

Në mbyllje të punimit, parashtrohen **përfundimet dhe rekomandimet** lidhur me çështjet e trajtuara. Është evidentuar gjendja aktuale e zbatimit të Konventës në vendin tonë si dhe problematikat që ndikojnë në mungesën e praktikës gjyqësore në këtë fushë.

KAPITULLI I
NEVOJA PËR UNIFIKIMIN E SHITJES NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE

PËRMBLEDHJE: Qëllimi dhe nevoja për krijimin e një ligji uniform në shitjen ndërkombëtare të mallrave; Instumentat ndërkombëtar që kanë luajtur rol në unifikimin e ligjit të shitjes ndërkombëtare; Përpjekjet për unifikim të shitjes ndërkombëtare të mallrave; Unifikimi i të Drejtës Ndërkombëtare Private; Unifikimi i ligjit substancial të shitjes ndërkombëtare të mallrave; Struktura e Konventës; Sukseset dhe disa nga problematikat e Konventës të Vjenës.

1.1. Qëllimi dhe nevoja për krijimin e një ligji uniform në shitjen ndërkombëtare të mallrave.

Në dekadat e fundit, me rritjen e zhvillimit të mardhënieve tregtare ndërmjet shteteve, përmirësimin e transportit dhe me pas me heqjen e barrierave ekonomike ndërmjet tyre, vihet re një rritje e mardhënieve kontrakore ndërkombëtare në fushën e shitjes. Si rezultat i këtij zhvillimi, lind nevoja për dhënien e një kuptimi të përgjithshëm të të drejtave dhe detyrimeve ligjore ndërmjet palëve në këto veprime tregtare.

Për të rregulluar mardheniet e tyre kontraktore në fushën e shitjes ndërkombëtare, tregtaret kanë përdorur dhe zhvilluar zakonet dhe praktikat tregtare. Pavarësisht përdorimit të tyre në praktikë përsëri paraqiteshin mjaft çështje për zgjidhje përpara gjykatave apo arbitrazhit.

Shkaku kryesor për këtë, ishin dallimet e ndjeshme të legjislacioneve të brendshme të shteteve të ndryshme, të cilat merrnin pjesë në mardhënien juridiko-civile të cilat rregullonin kontratën e shitjes. Këto dallime ishin tepër të mëdha sidomos nëse kontratat e shitjes lidheshin ndërmjet palëve të shteteve të sistemit ligjor "*common law*" me palët e sistemit ligjor "*civil law*".

Për këtë arsye u pa e udhës unifikimi dhe harmonizim i legjislacionit në këtë fushë. Pavarësisht se këto procese mund të prekin shumë fusha të së drejtës, më së shumti ato do të përdoret për fusha të së drejtës që lidhen me të drejtën e tregtisë ndërkombëtare, pasi qëllimi i këtyre proceseve është të ndihmojnë në rritjen e shkëmbimeve tregtare duke hequr sa të jetë e mundur barrierat ligjore që shfaqen nga bashkekzistenca e të drejtave të ndryshme kombëtare, të cilat si rezultat i karakteristikave të tyre përbënin një burim pasigurie, duke sjellë një rrezik të shtuar për palët në një kontratë shitjeje ndërkombëtare. Për pasojë u pa e nevojshme zbutja apo edhe eliminimi i efekteve të këtyre dallimeve të legjislacioneve të brendshme.

Synimi jonë në këtë punim është të kthejmë vëmendjen në unifikimin e ligjit të shitjes ndërkombëtare të mallrave, duke qenë se së fundmi ideja e ligjit të shitjes ndërkombëtare të unifikuar ka ngjallur shumë interes. Në punime akademike, libra dhe praktikë gjyqësore për të nënkuptuar heqjen e dallimeve ndërmjet legjislacioneve shpesh vërehet përfshirja e termave të tilla si: harmonizim dhe unifikim ligjesh. Në lidhje me këto terma ka autorë që i përdorin këto koncepte në vend të njeri tjetrit, duke pretenduar se "*unifikimi*" është një nga llojet e "*harmonizimit*" por nga ana tjetër ka autorë që janë kundër këtij qëndrimi dhe përkrahin idenë se unifikimi jo gjithmonë prodhon harmonizim[2].

[2] Arthur Rosett "Unification, Harmonization, Restatement, Codification and Reform in International Commercial Law" (1992), fq. 683.

Unifikimi vjen nga fjala latine "*unus"* që do të thotë (një) dhe "*facere"* që do të thotë (të bësh), me këtë nënkuptojmë veprimtarinë e të bërit të ngjashëm të shumë elementeve për të krijuar një sistem ligjor unik. Pra me fjalë të tjera mund të themi se unifikimi, konsiston në krijimin e një kuadri ligjor unik në një fushë juridike të caktuar, për të gjitha shtetet anëtare, që marrin pjesë në të, por duke lënë atyre zgjedhjen e modalitetit të vënies në jetë të normave të përbashkëta. Unifikimi mund të jetë kombëtar ose ndërkombëtar. Kështu Unifikimi kombëtar përshkruhet si "*përmbledhja në një ligj të vetëm të ligjeve kombëtare të ndryshëm, që rregullojnë të njëjtën çështje*", ndërsa unifikimi ndërkombëtar shihet si "*miratimi i një tërësie normash, standarteve, apo udhërrëfyesve për zbatimin e veprimeve ndërkombëtare*". Ne tregtinë ndërkombëtare unifikimi mund të realizohet nëpërmjet zakoneve apo praktikave ndërkombëtare, nëpërmjet marrëveshjeve ndërkombëtare që kanë rezultuar nga puna e organizatave profesionale ose nëpërmjet Konventave ndërkombëtare[3].

Ndërsa, **Harmonizimi** vjen nga fjala latine "*harmonia"*, e cila nënkupton përafrimin e legjislacioneve midis dy ose më shumë sistemesh juridike në mënyrë që të zvogëlohen ose të shmangen konfliktet mes ligjeve të këtyre sistemeve[4]. Kështu, mund të themi se harmonizimi mbështetet në modifikimin e dispozitave ligjore të cilat nuk janë të ngjashme të disa shteteve të ndryshëm në mënyre që ti bëjnë ato koherente, ose ti përditësojnë ato me ane të një reforme por nga ana tjetër duke ruajtur dhe respektuar veçantie e ligjeve të brendshme të shteteve. Për shembull: përafrimi i legjislacionit të Republikës të Shqipërisë me atë te BE. Harmonizimi i jep mundësi këtyre shteteve të zvogëlojnë dallimet ligjore në fusha të veçanta ose të nxisin një bashkëpunim më të madh ligjor ndërmjet këtyre shteteve. Në përgjithësi një gjë e tillë realizohet nëpërmjet direktivave apo rekomandimeve të miratuara nga organizata ndërkombëtare, të cilat i servirin ato te shtetet për ti implementuar. Shtetet anëtare ngelen të lira për të zgjedhur formën e miratimit të këtyre instrumenteve të reja nëse këto vende bien dakord për ti miratuar ato[5].

Sipas Profesor Zaphiriou[6], harmonizimi nuk krijon një instrument të përbëre nga norma për te cilat shtetet anëtare kanë rënë dakort, sikurse është rasti i unifikimit, por ai drejton ndryshimin e dispozitave ligjore, standarteve apo proceseve në mënyre që të shmangen konfliktet e ligjeve te shteteve që marrin pjesë në këtë proces. Harmonizimi mund të arrihet nëpërmjet një marrëveshjeje ndërkombëtare ndërmjet shteteve ose me mandatin e një institucioni mbishtetëror rajonal. Harmonizimi i dispozitave ligjore mund të sjellë ndryshime në ligjet e brendshme në mënyre që ti përafroje ato me normat moderne të tregtisë ndërkombëtare duke siguruar në këtë mënyre një harmoni më të madhe të tij me ligjet e brendshme të shteteve.

Në përfundim, duke qenë se në praktikë të dy konceptet janë ngushtësisht të lidhur me njëri tjetrin[7], në vazhdim të këtij punimi koncepti i "*harmonizimit*" do të përdoret si një koncept blanket (i bardhë), me kuptimin që do të përfshije të gjitha metodat apo teknikat e harmonizimit të ligjit të shitjes të cilat kanë për qëllim dhe

[3] Arthur Rosett, "The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts: A New Approach to International Commercial Contracts" (1998) (46) Am J Comp L, fq. 347; 350-355.
[4] Martin Boodman, "The Myth of Harmonization of Laws", (1991), fq. 39
[5] Stephen Goldstein, "On Comparing and Unifying Civil Procedural Systems", Leksione Butterworth (1994) Londer, fq. 28.
[6] George A. Zaphiriou,"Unification and Harmonization of Law Relating to Globaland Regional Trading" (1994), fq. 407.
[7] Faqja Web: http://www.uncitral.org/uncitral/en/about/origin_faq.html.

përpiqen të heqin dallimet ndërmjet ligjeve dhe sistemeve ligjore në mënyre që të rrisin efikasitetin e tyre.

1.2. Instumentet ndërkombëtar që kanë luajtur rol në harmonizimin e ligjit të shitjes ndërkombëtare.

Shtetet janë pjesëmarrësit kryesor në marrëveshjet ndërkombëtare, të cilat do të shërbejnë për të harmonizuar dhe unifikuar legjislacionet. Pavarësisht kësaj, mund të themi se një rol të rëndësishëm në këtë pikë ka luajtur edhe sektori privat si: biznesi privat, bankat, shoqëritë e sigurimit, tregtarët ndërkombëtar, kontabilistet, juristët, dhe profesioniste të tjerë të cilët japin qëndrimin dhe këshillimin e tyre, në mbledhje me qeverinë. Kështu tregtaret kanë ndikuar në procesin e hartimit të normave nëpërmjet zbatimit të praktikave dhe zakoneve të tyre tregtare, të cilët në Mesjetë luajtën rol të rëndësishëm në harmonizimin e mënyrës për të bërë tregti[8].

Kështu, ideja e harmonizimit të tregtisë ndërkombëtare nuk është diçka e re. Ka doktricenë që pretendojnë se origjina e kësaj përpjekjeje e gjen zanafillën në të Drejtën Romake, e cila përben dhe shtyllat e traditës tregtare perëndimore, por qëndrimi mbizotërues është se kjo ide është hedhur në Mesjetë me lindjen e "***lex mercatorias****"*. Në Mesjetë, E Drejta Tregtare paraqitet në formën e një tërësie zakonesh ndërkombëtare që rregullojnë mardhëniet e tregtarëve, të cilët udhëtonin drejt botës të civilizuar apo nga një vend në tjetrin për të realizuar tregtinë e tyre, po ashtu ajo përbehej gjithashtu nga statutet dhe jurisprudenca e gjykatave tregtare[9].
"*Lex mercatoria"* e vjetër ndërkombëtare në thelb zbatonte të njëjtat dispozita ligjore pavarësisht vendit ku kryhej tregtia, vendit ku ndodhej gjykata apo tërësisë së zakoneve që zbatoheshin në atë vend. Burimi kryesor i saj ishin zakonet tregtare të cilat mbështeteshin nga rregullat që zbatoheshin në panaire apo në tregtinë detare, të cilat karakterizoheshin nga uniteti i theksuar. Ajo administrohej nga vetë tregtaret, ata i paraqisnim mosmarrëveshjet e ngritura ndërmjet tyre në gjykata tregtare të posaçme që më së shumti ngjasonin me gjykata arbitrazhi apo këshille ndërmjetësimi se sa me gjykatat në kuptimin e ngushtë të fjalës. Procedura e këtyre gjykimeve ishte e shpejtë dhe jo formale, e lirë nga modalitetet ligjore.

Kjo tërësi normash u pasua dhe u zbatua në mënyre uniforme nga tregtaret e të gjithë vendeve deri ne epokën e kombëtarizimit të së drejtës. Kështu në shekullin XIX me kodifikimin e legjislacioneve kombëtare[10] pati një kthesë, në ketë kohë filloi të shfaqej harmonizimi i legjislacioneve të brendshme të shteteve, në të cilat përfshiheshin edhe parimet e "*lex mercatoria*". Ky harmonizim kombëtar, duket sikur e zbehu disi nevojën e një harmonizimi në nivel ndërkombëtar dhe unifikimin e tregtisë[11] por, më pas një nevoje e tille u rivu ne rend të ditës. Pavarësisht qëndrimeve të ndryshme të autoreve, praktikat tregtare kanë luajtur një rol të rëndësishëm në tregtinë ndërkombëtare pasi në rast se një praktikë tregtare është e harmonizuar në një vend të caktuar pra është kthyer në zakon tregtar apo praktikë të përsëritur atëherë nuk

[8] Bruno Zeller, "CISG and the Unification of International Trade Law", Routledge-Cavendish, (2007), fq. 19.
[9] Francesco Galgano, "La Globalizzazione nello specchio del diritto", fq. 43.
[10] Në veçanti Kodi Civil Francez (1804) dhe Bürgerliches Gesetzbuch Gjerman (1896 i cili hyri në fuqi më 1900).
[11] Roy Goode, "Reflection on the Harmonization of Commercial Law", (1991), fq. 54.

është e nevojshme që palët ta përshinë atë në kontratën e tyre në mënyre të shprehur[12]. Megjithatë në interpretimin e tyre gjykatat apo arbitrazhet duhet ti japin një kuptim të unifikuar këtyre zakoneve apo praktikave tregtare.

Tendenca e re që shfaqet në "*lex mercatorian"* e ri[13], është krijimi i një seti normash ndërkombëtare të pavarura dhe të përbashkëta të ligjit tregtar, i cili do të zbatohet nga vendet e Lindjes edhe të Perëndimit, të cilat do të shërbejnë për të përmirësuar mardhëniet ndërmjet shteteve të zhvilluara dhe atyre në zhvillim. Ndërsa "*lex mercatoria"* i vjetër u krijua dhe u zhvillua nga zakonet dhe tradita ndërkombëtare, duket se *"lex mercatoria"* i ri vjen si rezultat i punës të organizatave ndërkombëtare në këtë fushë.

Disa ndër instrumentet ndërkombëtar që kanë luajtur rol të rëndësishëm në krijimin e "*lex mercatorias*" të ri janë:

1) **Konferenca e Hagës**,[14] është një organizatë ndërqeveritare, qëllimi kryesor i të cilës është unifikimi progresiv i normave të së drejtës ndërkombëtare private, nëpërmjet punës parapërgatitore dhe redaktimit të traktateve dhe konventave ndërkombëtare në fushën e të Drejtës Ndërkombëtare Private. Nga viti 1951 deri në ditët tona Konferenca e Hagës ka miratuar 39 akte Ndërkombëtare[15].

   Struktura institucionale e saj përbehet nga Sekretariati (Permanent Bureau), i cili përgatit seksionet plenare dhe Komisionet e Posaçme, të cilat merren me kërkimet thelbësore që mund ti duhen Konferencës për çështje të caktuara; nga Këshilli i Përfaqësuesve Diplomatik të shteteve të cilët miratojnë buxhetin e Permanent Bureau; dhe Seksionet Plenare ku secili nga shtetet anëtare ka një votë. Aktualisht në Konferencën e Hagës bëjnë pjesë 76 anëtarë, ku 75 janë shtete anëtare dhe një është Organizata Rajonale e Integrimit Ekonomik[16]. Konferenca e Hagës ka ndikim edhe në Republikën e Shqipërisë, e cila është anëtare e saj që nga data 4 Qershor 2002. Konventat

---

[12] Harold Berman, Morgan Kaufmann. "The Law of International Commercial Transactions (Lex Mercatoria)" , (1978), fq. 276-277.

[13] Alex S. Sweet, "The new Lex Mercatoria and transnational governance", Journal of European Public Policy, (2006), fq. 627–646.

[14] Seksioni i parë i Konferencës të Hagës u mblodh në vitin 1893. Në seksionin e shtatë të tij, në vitin 1951 u miratua Statuti i Konferencës të Hagës, dhe mbledhjet e saj të jashtëzakonshme u kthyen në Organizatë Ndërkombëtare. Republika e Shqipërisë është pjesë e Statutit të Hagës më 04.06.2002. Faqja Web: www.hcch.net/e/index.html.

[15] Faqja Web: http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.listing.

[16] Sipas Konferencës së Hagës, ka një ndryshim ndërmjet shteteve anëtare në Konferencën e Hagës dhe shteteve palë kontraktuese në Konventat e Hagës, numri 75 i shteteve anëtare dhe 1 i Organizatës Rajonale për Integrim Ekonomik i referohet shteteve anëtarë ne Statutin e Konferencës të Hagës, kurse për shtetet palë në Konventa duhet parë pjesëmarrja e tyre në çdo Konventë të posaçme. Aktualisht shtetet pjesëmarrëse në Statutin e Konferencës të Hagës janë: Shqipëri, Argjentinë, Australi, Austri, Bjellorusi, Belgjikë, Bosnjë Hercegovinë, Brazil, Bullgari, Burkina Fasko, Kanada, Kili, Kina, Republika Popullore e Kosta Rikës, Kroacia, Qipro, Republika Ceke, Danimarkë, Ekuador, Egjipt, Estoni, Bashkimi Europian, Finlandë, Francë, Gjeorgji, Gjermani, Greqi, Hungari, Islande, Indi, Irlande, Izrael, Itali, Japoni, Jordani, Kore, Republika e Letonisë, Republika e Lituanisë, Luksemburg, Malajzi, Maltë, Mauritani, Meksikë, Monako, Mali i Zi, Marok, Holandë, Zelandë e Re, Norvegji, Panama, Paraguai, Peru, Filipinet, Poloni, Portugali, Rumani, Federata Ruse, Serbi, Singapori, Sllovaki, Slloveni, Afrika e Jugut, Spanjë, Siri Lanka, Suriname, Suedi, Zvicër, Republikë Jugosllave e Maqedonisë, Turqi, Ukrainë, Mbretëria e Bashkuar e Britanisë të Madhe dhe Irlanda e Veriut, Shtetet e Bashkuara të Amerikës, Uruguai, Venezuela, Vietnami, Zambia.
Faqja Web: http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.listing.

kryesore të Hagës që kanë luajtur rol në shitjen ndërkombëtare të mallrave do ti trajtojmë më poshtë.

2) Rol të rëndësishëm në unifikimin ligjor, në shitjen ndërkombëtare të mallrave ka luajtur **Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë (ICC)**. Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë[17] është një organizatë jo qeveritare e krijuar nga biznese dhe shoqëri të rreth 120 shteteve dhe përfaqëson këto biznese, të çdo lloji përmasash dhe çdo vendi të botës. Ajo është formuar në vitin 1919, me qëllim për të lehtësuar dhe nxitur tregtinë e lirë dhe investimet, duke ofruar shërbime prodhimi, tregtimi, këshillimi si dhe aktivitete dhe shërbime të tjera për të përmbushur qëllimin e saj. Një nga rezultatet e punës të Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë, me seli në Paris, që ndikojnë në mënyre të drejtpërdrejte në shitjen ndërkombëtare të mallrave, është redaktimi i një seti normash që janë botuar për herë të parë në versionin e Incoterms, në vitin 1936[18] dhe të fundit deri tani në fuqi Inkoterms 2010 (1 Janar 2011).

   Inkotermat janë një tërësi normash në lidhje me kushtet e çmimit dhe dorëzimin e mallrave të cilat zbatohen ne kontratat ndërkombëtare, me qëllim unifikimin e praktikës tregtare. Inkotermat shërbejnë për të lehtësuar veprimet ndërmjet palëve kontraktuese në tregtinë ndërkombëtare sidomos në fushën e kalimit të rrezikut, pasi palët mund të përfshinë në përputhje me vullnetin e tyre, në kontrate, Inkotermin që do të përmbushi më së miri interesat e tyre, duke shmangur në ketë mënyrë interpretimet e zgjeruara të dispozitave ligjore të cilat mund të sjellin paqartësi. Më gjerësisht Inkotermat do ti trajtojmë në Kapitullin V që trajton kalimin e rrezikut.

   Gjithashtu, Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë mundëson Gjykatën e Arbitrazhit Ndërkombëtar e cila është instituti kryesor i Arbitrazhit në botë. Kjo ka një rendësi të madhe, pasi në praktikë vihet re rritja e numrit të çështjeve që gjykohen në arbitrazh dhe gjithashtu rritja e numrit të shteteve që kanë miratuar Ligjin Model të UNCITRAL (1985), "Për Arbitrazhin Ndërkombëtar Tregtar", e cila ndiqet nga Konventa e Kombeve të Bashkuara e vitit 1958 "Për njohjen dhe ekzekutimin e vendimeve të Arbitrazhit Ndërkombëtar".

3) Një tjetër organizatë që ka ndikim të rëndësishëm në unifikimin e shitjes ndërkombëtare të mallrave, është **Instituti Ndërkombëtar për Unifikimin e të Drejtës Private (UNIDROIT)**. UNIDROIT, është një organizatë ndërqeveritare me seli në Romë i themeluar në vitin 1940 si rrjedhojë e një marrëveshjeje shumëplashe. Qëllimi i tij ishte shqyrtimi i mënyrave te harmonizimit dhe bashkërendimit të ligjit privat dhe në veçanti atij tregtar, ndërmjet shteteve dhe grupeve të shteteve dhe të krijojnë instrumente ligjore uniforme, parime dhe norma për të arritur këto objektiva[19]. Anëtarësia në UNIDROIT është e kufizuar në shtetet që kanë aderuar në Statutin e UNIDROIT, anëtar të tij janë 63 shtete[20], të cilët vijnë nga pesë kontinentet

[17] Faqja Web: http://www.iccwbo.org/.

[18] Emily Nordin, "The Possible Success of Soft Law: Incoterms 2010", Maastricht Journal of European and Comparative Law, (2010), fq. 508.

[19] Faqja Web: http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview.

[20] Argjentina, Australia, Austria, Belgjika, Bolivia, Brazili, Bullgaria, Kanadaja, Kili, Kina, Kolumbia, Kroacia, Kuba, Qipro, Republika Ceke, Danimarka, Egjipti, Estonia, Finlanda, Franca, Gjermania, Greqia, Selia e Shenjte, Hungari, Indi, Indonezi, Iran, Irak, Irlande, Izrael, Itali, Japoni, Letoni, Lituani. Luksemburg., Malte, Meksike, Hollande, Nikaragua, Nigeri, Norvegji, Pakistan, Paraguai, Poloni, Portugali, Republika e Koresë, Rumani, Federata Ruse, San Marino, Arabia Saudite, Serbi, Sllovaki,

dhe përfaqësojnë një shumëllojshmëri të sistemeve të ndryshme ligjore, ekonomike, politike si dhe me prejardhje të ndryshme kulturore.

UNIDROIT ka një strukturë të përbëre nga tre nivele, në të cilën përfshihen: Sekretariati (organi ekzekutiv), Këshilli Qeverisës (kontrollon orientimet e politikave dhe skicon programin e punës) dhe Asambleja e Përgjithshme (organi i fundit vendimmarrës me përfaqësues nga çdo qeveri e shteteve anëtare). Gjuhët zyrtare të UNIDROIT janë: Anglisht, Frëngjisht, Gjermanisht, Italisht dhe Spanjisht ndërsa gjuhët e punës janë Frëngjishtja dhe Anglishtja.

Mund të themi se përveç kontributit të ndjeshëm në shumë fusha të së drejtës, UNIDROIT ka luajtur një rol thelbësor edhe në unifikimin e shitjes ndërkombëtare të mallrave. Po ashtu një ndikim të madh në ketë fushë kanë patur parimet e UNIDROIT. Parimet e Kontratave Ndërkombëtare Tregtare (UPICC) të UNIDROIT, të vitit 1994, parashikonin konceptet bazë dhe normat ndërkombëtare të zbatueshme për kontratat ndërkombëtare tregtare. Këto parime të redaktuara nga eksperte përfaqësues të rendeve juridike "civil law", "*common law*" dhe madje edhe regjimeve "*socialiste*" përfaqësojnë një sintezë të ligjit të tregtisë ndërkombëtare. Kështu parimet shfaqen si një instrument miks që ka për qëllim vendosjen e një kompromisi dhe të japë zgjidhje për palët kontraktore të cilët e kanë vendin e biznesit në sisteme të ndryshme ligjore. Qëllimi i parimeve të UNIDROIT është vendosja e një tërësie normash të balancuar, të cilat do të përdoren në të gjithë botën, pavarësisht nga traditat ligjore apo zhvillimet politike apo ekonomike të vendeve në të cilat ato do të zbatohen.

Këto parime nuk përbejnë instrument detyrues pasi ato nuk zbatohen sipas forcës shtrënguese të ligjit dhe nuk kanë autoritet qeveritar, por ato pasqyrojnë koncepte të cilat mund të gjenden në sistemet më të mëdha ligjore, duke shmangur në ketë mënyre përdorimin e terminologjisë të posaçme të një sistemi ligjor të caktuar dhe për më tepër që janë redaktuar për tu përshtatur me nevojat e tregtisë ndërkombëtare, duke u mbështetur kryesisht te drejtësia dhe fleksibiliteti. Parimet e UNIDROIT do të gjejnë një zbatim me konkret ne rastin kur palët kontraktore i përfshijnë këto parime në kontratat e tyre, si për shembull: në rastin kur në kontratat ndërkombëtare përfshihet terminologjia "rregullimi i kontratës në përputhje me praktikat dhe zakonet ndërkombëtare ose në përputhje me "*lex mercatoria*". Përjashtim nga ky rregullim paraqet vetëm rasti, kur ato bien në kundërshtim me klauzolat e rendit publik. Megjithatë ndikimi i këtyre parimeve është i madh, sidomos në rastet e kontratave ndërkombëtare të lidhura mes palëve që flasin gjuhë të ndryshme dhe vijnë nga sisteme ligjore të ndryshme, madje ato zbatohen edhe për të interpretuar vendimet e gjykatave kombëtare apo të arbitrazhit[21].

Po ashtu në fushën e shitjes ndërkombëtare, UNIDROIT ka luajtur rol kyç në redaktimin e Konventave bazë për unifikimin e ligjit substancial të shitjes ndërkombëtare të mallrave, të tilla si: "*Ligji Uniform për Shitjen*

Slloveni, Afrika e Jugut, Spanja, Suedi, Zvicër, Tunizi, Turqi, Mbretëria e Bashkuar, Shtetet e Bashkuara të Amerikës, Uruguai, Venezuelë.
Faqja Web: http://www.unidroit.org/about-unidroit/membership.

[21] Michael J Bonnel, "The UNIDROIT Principles and Transnational Law", Uniform Law Review, vol 5, fq. 199.

Ndërkombëtare të Mallrave" (ULIS) dhe "*Ligji Uniform për Formimin e Kontratave të Shitjes Ndërkombëtare të Mallrave*" (ULFC).

4) **Komisioni i Kombeve të Bashkuara për ligjin e Tregtisë Ndërkombëtare (UNCITRAL)** është një tjetër instrument ndërkombëtar që ka kontribuar së tepërmi në unifikimin e ligjit substancial për shitjen ndërkombëtare të mallrave. UNCITRAL është themeluar nga Asambleja e Përgjithshme më 17 Dhjetor 1966[22]. Komisioni përfshin 60 shtete anëtare[23], të zgjedhura nga Asambleja e Përgjithshme e Kombeve të Bashkuara, me një mandat gjashtë vjeçar. Anëtarësia në Komision është e strukturuar në mënyrë që të jenë të përfaqësuara sistemet kryesore të botës qoftë nga pikëpamja gjeografike ashtu dhe nga pikëpamja ekonomike e ligjore. Komisioni ka ngritur tre grupe pune, për të kryer punën përgatitore për fusha substanciale ne programin e Komisionit. Secili prej grupeve të punës është i përbërë nga të gjitha shtetet anëtare të Komisionit. Komisioni kryen punën e tij në seksionet vjetore të cilat mbahen në mënyre alternative në selinë e Kombeve të Bashkuara në New York dhe në qendrën ndërkombëtare në Vjenë. Tekstet ligjore që nxjerr UNICITRAL, në ushtrim të funksioneve të tij janë: Konventat, Ligjet Model, Guidat Ligjore, Praktikat Gjyqësore Tregtare etj. Këto janë rezultat i një pune të mirëorganizuar të grupeve të punës dhe përdorimit të një sërë teknikash, të cilat bëjnë të mundur harmonizimin dhe unifikimin e legjislacionit ndërkombëtar[24].

   Ndër të tjera, UNCITRAL ka qenë shumë aktiv në fushën e shitjes ndërkombëtare të mallrave. Puna më e madhe e tij është finalizuar me Konventën e Kombeve të Bashkuara për Kontratat e Shitjes Ndërkombëtare të Mallrave (Vjene 1980). Po ashtu ndër detyrat kryesore të UNCITRAL në këtë fushë është të sigurojë ndihmë ligjore për modernizimin e legjislacionit dhe praktikat tregtare. UNCITRAL-i gjithashtu ka vënë në dispozicion UNCITRAL Clout, një përmbledhje vendimesh gjyqësore dhe arbitrale të cilat interpretojnë tekstet e UNCITRAL. Konkretisht Clout përfshin abstrakte çështjesh në gjashtë gjuhë të Kombeve të Bashkuara mbi Konventën për Kontratat e Shitjes Ndërkombëtare të Mallrave (Konventa e Vjenës 1980) dhe Ligji Model i UNCITRAL mbi Arbitrazhin Ndërkombëtar Tregtar (1985).

1.3. Përpjekjet për unifikimin e shitjes ndërkombëtare të mallrave.

Një numër i konsiderueshëm autoresh kanë qenë të mendimit se unifikimi legjislativ i shitjes ndërkombëtare të mallrave nuk është gjithmonë mënyra më e mirë dhe efektive për të prodhuar uniformitet. Ky uniformitet mund të realizohet edhe në mënyra të tjera sikurse mund të ketë unifikimi i të Drejtës Ndërkombëtare Private apo

[22] Sipas rezolutës Nr. 2205 (XXI), Faqja Web: www.uncitral.org.

[23] Shtetet pjesëmarrëse janë: Algjeri, Argjentine, Armeni, Australi, Austri, Bjellorusi, Bostvana, Brazil, Bullgari, Kamerun, Kanada, Kine, Kolumbi, Bregu i Fildishtë, Kroaci, Danimarke, Ekuator, El Salvador, Ishujt Fixhi, France, Gabon, Gjeorgji, Gjermani, Greqi, Honduras, Hungari, Indi, Indonezi, Iran, Izrael, Itali, Japoni, Jordani, Kenia, Kuvajt, Liberi, Malajzi, Mauritania, Mauritios, Meksike, Namibi, Nigeri, Pakistan, Panama, Paraguai, Filipine, Poloni, Republika e Koresë, Federata Ruse, Sierra Leone, Singapor, Spanje, Zvicër, Tajlande, Turqi, Uganda, Mbretëria e Bashkuar e Britanisë te Madhe dhe Irlanda Veriore, Shtetet e Bashkuara te Amerikës, Venezuelë Republika Boliviane, Zambi. Faqja Web : http://www.uncitral.org/uncitral/en/about/origin.html.

[24] Mehdi J. Hetemi, "E Drejta Ndërkombëtare Tregtare-Afariste", Universiteti Fama, Prishtinë (2007), fq. 54.

krijimi i Ligjeve Model sikurse është Ligji Model i UNIDROIT për Kontratat, i përfshire në Parimet e UNIDROIT për Kontratat Tregtare apo edhe krijimi i një Kodi Tregtar Uniform[25]. Megjithatë alternativat më të debatuara për të realizuar një ligj të njësuar që do të rregullojë shitjen ndërkombëtare përfshinë: **Unifikimin e të Drejtës Ndërkombëtare Private** dhe **Unifikimin e Ligjit Substancial të Shitjes**.

1.3.1. Unifikimi i të Drejtës Ndërkombëtare Private.

Konceptet e unifikimit dhe harmonizimit morën rendësi të madhe sidomos pas Luftës II Botërore, me rritjen e mardhënieve tregtare ndërmjet shteteve, përmirësimin e transportit dhe me pas me heqjen e barrierave ekonomike ndërmjet tyre. Kështu në botën e tregtisë ndërkombëtare ku mallrat i kalojnë kufijtë e një shteti të caktuar, një rol mjaft të rëndësishëm luan rregullimi i kontratave ndërkombëtare të shitjes nga e Drejta Ndërkombëtare Private. Duke qenë pjesë e së drejtës së brendshme të një shteti të caktuar, del e qartë se normat e të Drejtës Ndërkombëtare Private mund të jenë të ndryshme nga rregullimet që mund të kenë shtete të tjera në lidhje me këtë të drejtë.

Kjo do të çonte si konkluzionin që shtete të ndryshme, do të rregullonin shitjen ndërkombëtare në mënyra të ndryshme[26]. Ky diversitet i sistemeve të ndryshme ligjore që mund të zbatohen në një kontratë shitjeje ndërkombëtare është parë si një nga problemet më të mëdha në tregtinë ndërkombëtare. Kështu normat e së Drejtës Ndërkombëtare Private[27], ndryshe të njohura si "*conflict of law rules*[28]", zbatohen për të përcaktuar se sistemi ligjor i cilit shtet do të zbatohet në një kontratë ndërkombëtare shitjeje. Pas përcaktimit të ligjit të zbatueshëm, mosmarrëveshja do të rregullohet sipas këtij ligji të caktuar. Megjithatë, vetë normat e të Drejtës Ndërkombëtare Private karakterizohen nga pasiguria[29], për më tepër që autorë mjaft të njohur të së Drejtës Ndërkombëtare Private, të tillë si Joseph Story, Friedrich Carl von Savigny apo Bartolus of Sassoferato kanë mbajtur qëndrime të ndryshme në lidhje me mënyrën se si do të zbatohen këto norma[30]. Kështu, mund të themi që këto dallime nuk janë rregulluar edhe në ditët tona. Në shumicën e rasteve, zbatimi i normave të së Drejtës Ndërkombëtare Private mbështetet në të ashtëquajturat "*kritere të lidhjes*", të cilët mund të çojnë në rezultate arbitrare. Për më tepër që normat e së Drejtës Ndërkombëtare Private shpesh mund ti përfshinë palët edhe në problematika që lidhen me juridiksionin.

Çdo shtet ka platformën e tij ligjore për të Drejtën Ndërkombëtare Private, çka do të thotë se zbatimi i tyre do të varet nga juridiksioni i shtetit ku do të shqyrtohet

---

[25] Michael J. Bonell, "The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and CISG-Alternatives or Complimentary Instruments?" (1996), fq. 29.

[26] Peter Winship, "Private International Law and the U.N. Sales Convention". 21 Cornell International Law Journal, (1988), fq. 487-533.

[27] Shtetet "Civil Law" përdorin terminologjinë: "normat E së Drejtës Ndërkombëtare Private" për t'iu referuar normave te cilat përcaktojnë ligjin e zbatueshëm që do të rregullojë kontratën. Kjo terminologji është përdorur fillimisht nga Joseph Story në vitin 1843 dhe me pas u përdor edhe nga autorë të tjerë si Westlake dhe Foote.

[28] Shtetet "Common Law" përdorin terminologjinë "Conflict of Law Rules".

[29] Kështu mund të themi se ligji rregullues i kontratës mund të jetë: ligji i atij shteti që palët e kanë përcaktuar me vullnetin e tyre; ose në rast se palët nuk janë shprehur në lidhje me këtë, ligji i zbatueshëm mund të jetë ligji i atij shteti me të cilën kontrata ka lidhje me të ngushtë. Ky kriter vë theksin në zbatimin ose të ligjit të vendit ku është lidhur kontrata "lex contractus" ose të ligjit të shtetit ku do të përmbushen detyrimet "lex loci solutions". Mundet gjithashtu që palët ta rregullojnë kontratën e tyre nga ligje të ndryshme, pasi ata mund ta copëtojnë kontratën.

[30] Eckart Gottschalk, "Conflict of Laws in a Globalised World" (2007), fq. 153.

çështja. Palët përpiqen ta shmangin ketë procedurë duke zgjedhur vete me vullnetin e tyre juridiksionin, i cili mund të jetë më i favorshëm, në rrethanat e tyre për mosmarrëveshjen. Megjithatë në praktikë, gjykatat më së shumti kanë tendencë të zbatojnë ligjin e shtetit të tyre. Ligj me të cilin ata janë edhe më të familjarizuar, pavarësisht se normat E të Drejtës Ndërkombëtare Private mund te kenë treguar zbatimin e një ligji tjetër. Në raste të tjera, palët me marrëveshje, në një klauzolë në kontratë mund ta përcaktojnë me vullnetin e tyre ligjin e zbatueshëm për kontratën, i cili mund të jetë favorizues për njërën nga palët kontraktuese, pasi mund të jetë ligji i shtetit të tij. Problemet që mund të ngrihen në lidhje me zbatimin e ligjit të zbatueshëm të kontratës mund të çojnë në rritjen e kostove të veprimeve juridike.

Përpjekjet për të harmonizuar dhe unifikuar të Drejtën Ndërkombëtare Private kanë filluar që në vitin 1924, kur organizata e të Drejtës Ndërkombëtare Private caktoi një komitet për të përgatitur një draft teksti për të Drejtën Ndërkombëtare Private. Konferenca e Hagës për të Drejtën Ndërkombëtare Private[31](HCCH) e filloi ketë pune në vitin 1928. Drafti u përpilua në 1931, por u miratua nga Konferenca në vitin 1951. Kështu u redaktua Konventa e Hagës, "*Për ligjin e zbatueshëm për shitjen ndërkombëtare të mallrave*", e cila u nënshkrua në vitin 1955 dhe hyri në fuqi në 1964, nëpërmjet ratifikimit nga pesë shtete anëtare. Ajo tashmë është në fuqi në tetë shtete (Danimarka; Finlanda; Franca; Itali; Nigeri; Norvegji; Suedi dhe Zvicra)[32]. Shteti i nënte Belgjika e denoncoi ratifikimin e tij në 1999.

Konferenca e Hagës përgatiti rishikimin e Konventës "*Për ligjin e zbatueshëm për shitjen ndërkombëtare të mallrave*", të 1955[33]. Pas një pune të gjatë në vitin 1985, Konferenca e Hagës miratoi ketë tekst të rishikuar me disa amendamente, e cila u quajt: "Konventa mbi ligjin e zbatueshëm për shitjen ndërkombëtare të mallrave" (1986)[34]. Kjo Konventë nuk ka hyrë ende në fuqi.

Një rol të rëndësishëm në unifikimin e të Drejtës Ndërkombëtare Private në ketë fushë ka luajtur edhe Bashkimi Europian. Kështu Konventa e Romës (1980) "*Mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet kontraktore*" përmban dispozita uniforme për të përcaktuar ligjin e zbatueshëm në kontratat me palë kontraktuese nga shtetet e Bashkimit Europian. Përveç përfshirjes të rregullave të përgjithshme për unifikimin dhe kodifikimin e konfliktit të ligjeve në vendet e Bashkimit Europian, qëllimi i kësaj Konvente është të pengojë zbatimin e ligjit të brendshëm dhe të risi sigurinë ligjore. Konventa hyri në fuqi në 1 Prill 1991 dhe në fillim ajo zbatohej vetëm në dhjetë shtete të Bashkimit Europian[35], me pas u nënshkrua edhe nga Spanja, Portugalia, Austria, Finlanda dhe Suedia. Pavarësisht se Konventa është e hapur për nënshkrim vetëm për vende të Bashkimit Europian, nuk paraqitet ndonjë pengesë për të ndaluar përfshirjen e normave dhe parimeve të Konventës të Romës në normat e të Drejtës Ndërkombëtare Private edhe të shteteve të tjera[36]. Për më tepër edhe në përputhje me

[31] Konferenca e Hagës u formua në 1893, ajo është një institut i përhershëm. Pavarësisht se Konferenca e Hagës ka për qëllim kryesor unifikimin e normave të konfliktit, ajo ka nxjerrë gjithashtu edhe Konventa në fushën e tregtisë ndërkombëtare; në të drejtën financiare, në të drejtën familjare, ligjin për trashëgiminë, Konventa që rregullojnë çështjet që kanë të bëjnë me pronësinë, bashkëpunimin ligjor dhe zgjidhjen e mosmarrëveshjeve po ashtu edhe mbrojtjen ndërkombëtare të fëmijëve.

[32] Përveç Nigerisë e cila nuk është një shtet anëtar i Organizatës, shtete të tjera janë shtete anëtare. Faqja Web: http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.status&cid=31.

[33] Faqja Web: http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.text&cid=31.

[34] Faqja Web: http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.text&cid=61.

[35] Belgjikë, Danimarkë, Francë, Gjermani, Greqi, Irlandë, Itali, Luksemburg, Holandë, Mbretëria e Bashkuar.

[36] James Fawcett , Janeet Carruthers, Peter North, "Private International Law", (2008), fq. 535-536.

nenin 1(1) të Konventës të Romës, vetë Konventa parashikon se ajo mund të zbatohet në çdo situatë, e cila përfshin konflikt ligji ndërmjet ligjeve të shteteve të ndryshme, çka nënkupton se zbatimi i saj nuk është i kufizuar vetëm në lidhje me shtetet anëtare të Bashkimit Europian, pra ka një zbatim universal. Pra edhe pse normat e ligjit të zbatueshëm që përfshihen në Konvente kërkojnë zbatimin e ligjit të një shteti që nuk është shtet kontraktues, ky ligj do të zbatohet.

Në 17 Qershor 2008 është miratuar Rregullorja Roma I e cila zëvendëson Rregulloren e Romës për të gjitha shtetet e Bashkimit Europian, përveç Danimarkës, për kontratat e lidhura pas 17 Dhjetorit 2009[37].

Pavarësisht këtyre përpjekjeve, unifikimi i konfliktit të ligjeve nuk i jep zgjidhje njërit nga problemeve më thelbësor që haset në shitjen ndërkombëtare, që është zbatimi i sistemeve të ndryshme ligjore për çdo kontratë. Unifikimi i të Drejtës Ndërkombëtare Private siguron që i njëjti sistem ligjor do të zbatohet për një kontratë të veçante, pavarësisht se mosmarrëveshja do të shqyrtohet nga ligji i brendshëm, por kjo nuk e zhduk problemin që mund të kenë shoqëritë për të kuptuar të drejtën e një shteti tjetër. Unifikimi i normave të së Drejtës Ndërkombëtare Private nuk e zëvendëson unifikimin e ligjit të shitjes por kjo është një masë plotësuese, e cila do të përmirësonte ligjin ndërkombëtar tregtar.

1.3.2. Unifikimi i ligjit substancial të shitjes ndërkombëtare të mallrave.

Qasja e dytë ka të bëjë me unifikimin e të drejtës substanciale që rregullon shitjen e mallrave. Për të mbërritur në ligjin uniform, së pari do të trajtojmë kuadrin historik të saj.

Nga mesi i shekullit të shkuar deri në ditët e sotme duket se është intensifikuar më së shumti tregtia ndërkombëtare si pasojë e "*Globalizimit*"[38]. Për të realizuar në mënyrë sa më efiçente tregtinë ndërkombëtare, në mënyre që të mos na shfaqen keqkuptime për shkak të sistemeve të ndryshme juridike[39] që mund të marrin pjesë në këto marrëdhënie nevojitet një unifikim i shitjes ndërkombëtare të mallrave.

Puna për unifikimin e shitjes ndërkombëtare të mallrave filloi në vitin 1929. Në këtë vit Instituti për Unifikimin e të Drejtës Private (UNIDROIT), me propozimin e juristit Gjerman Ernest Rabel[40], vendosi ti paraqiste Komitetit idenë e studimit dhe redaktimin të një teksti të unifikuar, që do të rregullonte shitjen ndërkombëtare të mallrave. Në vitin 1934, Komiteti paraqiti një draft paraprak të shitjes ndërkombëtare të mallrave, i cili pasi u miratua nga Këshilli Qeverisës i UNIDROIT, u kalua së bashku me një raport shpjegues te Liga e Kombeve duke ju kërkuar shteteve anëtare të bënin komentet e tyre në lidhje me ketë draft. Pas propozimeve të marra nga shtetet anëtare, Komiteti filloi rishikimin e draftit. Në vitin 1939, Këshilli Qeverisës i

[37] Rregullore e Parlamentit dhe Këshillit Europian, Nr. 593/2008, "Për ligjin e zbatueshëm për detyrimet Kontraktore" (Roma I) dhe Rregullorja e Parlamentit dhe Këshillit Europian Nr. 864/2007 "Për ligjin e zbatueshëm për detyrimet jashtëkontaktore" (Roma II).

[38] Jürgen Osterhammel, Niels P. Petersson, "Geschichte der Globalisierung, Dimensionen, Prozesse, Epochen", Mynih, (2003).

[39] Errol P. Mendes, "The U.N. Sales Convention & U.S.- Canada Transactions: Enticing the World's Largest trading Bloc to Do Business under a Global Sales Law, in Journal of Law and Commerce", (1998), fq. 112. (i cili parashikon se konfliktet dhe keqkuptimet që mund të ngrihen për shkak të sistemeve të ndryshme ligjore të brendshme konsiderohen si një pengesë për zhvillimi e tregtisë ndërkombëtare.)

[40] Autor Austriak, Prof. Dr. në shumë Universitete të së Drejtës, Shih: "Rabel, Rapport sur ledroit comparé en metière de vente", shih edhe raportin origjinal të Institutit RabelsZ 3 (1929) 402, 406.

UNIDROIT miratoi versionin e ri të draftit. Në vitin 1951 u mblodh një Konference në Hagë, me propozim të qeverisë Holandeze, në të cilën morën pjesë përfaqësues të 20 shteteve, pas një analizimi të përgjithshëm të draftit të ligjit uniform u caktua një Komision i Posaçëm, të cilit iu ngarkua detyra për ta përpunuar edhe më tej draftin.

Komisioni i Posaçëm gjatë vazhdimit të punës të tij për të përmirësuar draftin e ligjit uniform, nxori dy drafte: një në vitin 1956 dhe pas komenteve dhe sugjerimeve të bëra nga qeveritë e shteteve anëtare dhe organizatat ndërkombëtare të interesuara, Komisioni i Posaçëm nxori një Draft të dytë në vitin 1963. Në të njëjtën kohë, UNIDROIT përgatiti një draft tjetër pa lidhje me të parin, i cili do të rregullonte formimin e kontratës ndërkombëtare të shitjes. Pas komenteve pozitive të marra për këto dy drafte, shteti Holandez kërkoi mbledhjen e një Konference Diplomatike për miratimin përfundimtar të tyre.

Në Konferencën e cila u mblodh në 2-25 Prill të vitit 1964 në Hagë, morën pjesë 28 shtete, ndërsa 4 shtete të tjerë dhe 6 organizata ndërkombëtare dërguan vëzhgues për të marrë pjesë në punimet e Konferencës. Konferenca përfundoi me miratimin e dy Konventave: Konventa për "*Ligjin Uniform për Shitjen Ndërkombëtare të Mallrave*" (ULIS) dhe Konventa për "*Ligjin Uniform për Formimin e Kontratave të Shitjes Ndërkombëtare të Mallrave*" (ULFC).

Të dyja Konventat hynë në fuqi në vitin 1972. Nga nënte shtete që i ratifikuan këto Konventa[41], vetëm dy prej tyre (Izraeli dhe Gambia) nuk ishin shtete Europine, ndërsa shtetet e tjera bënin pjesë në Komunitetin Ekonomik Europian. Nga shtetet pjesëmarrëse vetëm Izraeli nuk kishte paraqitur rezerva për Konventat ndërsa shtetet e tjera po. Kështu Britania e Madhe dhe Gambia përcaktuan se zbatimi i ligjeve uniforme do të varej nga një deklaratë e shprehur për zbatimin e tyre nga palët për çdo kontratë individuale (neni V); Republika Federale e Gjermanisë; Luksemburgu; Holanda dhe San Marino deklaruan se ato do ti zbatonin Ligjet Uniforme vetëm për kontratat, në të cilat palët kontraktuese i kishin vendet e biznesit në territorin e një shteti që i kishte ratifikuar Konventat (neni III); ndërsa Belgjika dhe Italia vendosen rezerve sipas te cilës, ligjet uniforme do të zbatoheshin vetëm në rast se këto kërkoheshin për zbatim nga normat e konfliktit të Konventës të Hagës të vitit 1955 "*Për ligjin e zbatueshëm për kontratat e shitjes ndërkombëtare*" (neni IV)[42]. Këto Konventa nuk u ratifikuan nga shtete te tilla si Franca apo Shtetet e Bashkuara të Amerikës, të cilat do të risin influencën e zhvillimit të mëtejshëm të këtij kuadri ligjor.

Katër vjet pas miratimit të Konventave të Hagës, Komisioni i Kombeve të Bashkuara për të Drejtën Ndërkombëtare Tregtare (UNCITRAL) i themeluar në vitin 1966, i cili kishte për qellim promovimin, harmonizimit progresiv, unifikimin e ligjit të tregtisë ndërkombëtare, koordinimin e punës të organizatave aktive në ketë fushë, inkurajimin e bashkëpunimit ndërmjet tyre, inkurajimin e një pjesëmarrjeje me të gjerë në Konventat ndërkombëtare ekzistuese si dhe nxitjen e shteteve për të miratuar ligjet model dhe ligjet uniform ekzistues, ndikoi fort në vazhdimin e kësaj rruge të nisur.

Kështu në vitin 1966 UNCITRAL vendosi ti kërkonte Sekretariatit të Përgjithshëm ti transmetonte të gjithë shteteve pjesëmarrëse në Kombet e Bashkuara tekstet e ULIS dhe ULFC dhe ti kërkonte qeverive të këtyre shteteve nëse ato do të

[41] Italia, Republika Federale Gjermane, Zambia, Belgjika, Izraeli, Luksemburgu, Britania e Madhe, San Marino dhe Hollanda.

[42] Cesare M. Bianca, Michael J. Bonell, "Commentary on the International Sales Law", Giuffrè: Milan, (1987), fq. 1-20.

merrnin pjesë në këto Konventa; po ashtu edhe arsyet e mospranimit të tyre. Nga 36 shtete qe u përgjigjen, tre prej tyre raportuan se i kishin miratuar Konventat[43]. Dhjete shtete raportuan se do ti ratifikonin këto Konventa në një të ardhme të afërt[44] ; dymbëdhjetë shtete raportuan se ato ende nuk kishin marre vendim nëse do ti ratifikonin apo jo këto Konventa[45], ndërsa dhjetë shtete deklaruan haptazi se ato nuk do ti ratifikonin ato[46].

Në vitin 1968, UNCITRAL vendosi të krijonte një grup pune i cili do të merrej me modifikimin e teksteve të Konventave në përputhje me sugjerimet ose komentet e shteteve, në mënyre që këto dy tekste të kishin një përfshirje më të madhe. Grupi i punës i përbëre fillimisht nga katërmbëdhjetë me pas nga pesëmbëdhjete shtete[47] nga vende të ndryshme të botës mbajtën nëntë seksione. Në vitin 1976, Grupi i Punës përfundoi rishikimin e ULIS duke propozuar një draft të ri Konvente për shitjen e mallrave. Në vitin 1977 ai redaktoi edhe draftin e ri të ULFC[48].
Pra duke mbajtur në konsiderate të metat e Konventave të Hagës, UNCITRALI ndoqi dy hapa të rëndësishme për realizimin e synimeve të tij:

- Së pari, ai vendosi të bashkonte aspektin procedural dhe atë material të ligjit për shitjen ndërkombëtare në një dokument gjithëpërfshirës, duke shmangur qasjet e ndara që kishin propozuar ULFC dhe ULIS.
- Së dyti duke u mbështetur në punën e palodhshme për të rritur pjesëmarrjen, UNCITRAL arriti një balancim në pjesëmarrje të vendeve të zhvilluara dhe atyre që ende janë në zhvillim[49].

Këto qëllime Komisioni i konkretizoi në seksionin e tij të njëmbëdhjetë, në të cilin ai vendosi ti konsolidojë dy draftet në një tekst të vetëm. Për ketë qëllim u krijua një Komitet për redaktimin e drafteve me përfaqësues nga Kili, Egjipti, Franca, Hungaria, India, Japonia, Meksika, Nigeria, USSR dhe Mbretëria e Bashkuar. Më pas ky draft ju përcoll Asamblesë të Përgjithshme të Kombeve të Bashkuara, e cila me rezolutën 33/93 të 16 Dhjetorit 1978 ngarkoi ketë Konferencë me punimin e Draft Konventës. Konferenca e Kombeve të Bashkuara mbi Kontratat e Shitjes Ndërkombëtare u mbajt në Vjenë, nga 10 Marsi deri në 11 Prill 1980. Në të morën pjesë 62 shtete përfaqësues dhe tetë organizata. Puna kryesore është realizuar nga dy Komitete, njeri merret me përgatitjen e dispozitave substanciale të Konventës (nenet 1-88) ndërsa tjetri, me përgatitjen e dispozitave përfundimtare (nenet 89-101).

Në përfundim të Konferencës teksti i përgatitur nga dy komitetet u votua në Seksionet Plenare nen për nen. Me pas u miratua Konventa në tërësi pa asnjë kundërshtim. Në përputhje me nenin 99(1) Konventa hyn në fuqi në ditën e parë të

[43] Belgjika, Mbretëria e Bashkuar dhe San Marino.
[44] Australia, Kolumbia, Republika Federale e Gjermanisë, Franca, Zambia, Greqia, Izraeli, Luksemburgu, Meksika dhe Holanda.
[45] Danimarka, Finlanda, Hungaria, Irlanda, Japonia, Koreja, Norvegjia, Pakistani, Rumania, Suedia dhe Togo.
[46] Austria, Kina, Jordania, Laos, Ishujt Maldive, Afrika e Jugut, Kombet e Bashkuara Arabe, USSR, USA Volta e Veriut.
[47] Shtetet fillestar ishin: Brazili, Franca, Gana, Hungaria, India, Irani, Japonia, Kenia, Meksika, Norvegjia, Tunizia, USSR, Mbretëria e Bashkuar dhe USA, ndërsa anëtaret e rinj ishin: Austria, Çekosllovakia, Filipinet dhe Sierra Leone.
[48] Cesare M. Bianca, Michael J. Bonell, "Commentary on the International Sales Law", Giuffrè: Milan, (1987), fq. 1-20.
[49] Peter Schlechtriem, Petra Butler, "UN Law on International Sales, The UN Convention on the International Sales of Goods", Springer, (2009), fq. 2.

muajit pas përfundimit të dymbëdhjetë muajve, pas datës së depozitimit të instrumentit të dhjetë të ratifikimit, pranimit, miratimit ose aderimit. Kjo kërkese është përmbushur më 11 Dhjetor 1986 me depozitimin e instrumenteve të ratifikimit të Konventës nga Republika e Kinës, Italisë dhe Shteteve te Bashkuara të Amerikës. Për pasojë, Konventa ka hyrë në fuqi në 1 Janar të 1988 për shtetet: Argjentina, Republika Popullore e Kinës, Egjipti, Franca, Italia, Hungaria, Lesoto, Siria, Shtetet e Bashkuara të Amerikës, Jugosllavia dhe Zambia. Fakti që shtetet fillestare që ratifikuan Konventën, bëjnë pjesë nga zona gjeografike nga e gjithë bota, konfirmon vokacionin universal të ligjit uniform të ri dhe inkurajon shumë shtete të tjera ta ratifikojnë Konventën[50].

Deri në 26 Shtator të 2014, Konventa[51] është ratifikuar nga 83[52] shtete që rezulton me ¾ e të gjithë tregtisë botërore. Ndërsa vendet si : Britania e Madhe, India dhe Afrika e Jugut ende nuk e kanë ratifikuar Konventën. Ky diversitet i jep një karakter të veçantë Konventës të Vjenës, ndryshe nga gjithë Konventat që janë redaktuar deri tani, duke përmbushur në kuadër të përgjithshëm qëllimin për të cilin Konventa është hartuar, realizimin e një uniformiteti ndërkombëtar për shitjen ndërkombëtare të mallrave. Republika e Shqipërisë ka aderuar në ketë Konventë në Maj të 2009[53], aderimi është kryer për të gjithë Konventën dhe Republika e Shqipërisë nuk ka bërë asnjë rezerve apo deklarim[54].

Konventa ka lehtësuar në masë tregtinë midis shteteve shumë të zhvilluara ose më pak të zhvilluara ose midis shteteve të vogla apo shteteve të mëdha, me tregje të orientuara ose tregje të pa orientuara, me ndryshime ligjore, ekonomike, sociale të vogla apo me të theksuara. Konventa ka në përbërjen e saj rregulla të së drejtës substanciale që rregullojnë formimin e kontratës, detyrimet e palëve, mjetet ligjore që mund të përdorin palët në rast të mospërmbushjes të detyrimeve, kalimin e rrezikut, dëmet e etje.

Preambula sipas Konventës të Vjenës ka një rol interpretues. Ajo shërben si udhërrëfyes për interpretimin e Konventës duke u mbështetur në "parimin e mirëbesimit" në shitjen ndërkombëtare (neni 7(1) i Konventës). Po ashtu ajo do të shërbeje edhe si plotësuese e hapësirave ligjore (neni 7(2) i Konventës). Plotësimi i këtyre hapësirave ligjore do të mbështetet në parimet e përgjithshme mbi të cilët është

[50] Cesare M. Bianca, Michael J. Bonell, "Commentary on the International Sales Law", Giuffrè: Milan,(1987), fq. 1-20.

[51] Në vazhdim të këtij punimi temi "Konventa e Vjenës", "CISG" apo edhe thjesht "Konventa", do të përdoret për Konventën e Kombeve të Bashkuara për Kontratat e Shitjes Ndërkombetare e Mallrave.

[52] Shqiperi, Argjentinë, Armeni, Australi, Austri, Bahrain, Bjellorusi, Belgjikë, Benin, Bosnia-Herzegovinë, Brazil, Bullgari, Burundi, Kanada, Kili, Republika Popullore e Kinës, Kolombi, Kroaci, Kubë, Qipro, Republika Ceke, Danimarkë, Republika Dominikane, Ekuador, Egjipt, El Salvador, Estoni, Finland, Francë, Gabon, Gjeorgji, Gjermani, Greqi, Guine, Guiana, Honduras, Hungari, Island, Irak, Izrael, Itali, Japoni, Kirgistan, Letoni, Libani, Lesoto, Liberi, Lituani, Luksemburg, Maqedoni, Mauritani, Madagaskar, Meksikë, Moldavi, Mongoli, Mali i Zi, Holandë, Zerlandë e Re, Norvegji, Paraguaj, Peru, Poloni, Republika e Kongos, Republika e Korease, Romani, Federata Ruse, Shen Vincenti dhe Grenadines, San Marino, Serbia, Singapor, Sllovakia, Sllovenia, Spanja, Suedi, Zvicer, Siri, Turqi, Uganda, Ukraine, Shtetet e Bashkuar, Uruguaj, Uzbekistan, Jugosllavi, Zambi, USSR. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html.

[53] Ligji Nr. 10092 datë 09.03.2009 "Për Aderimin e Republikës te Shqipërisë në Konventën e Kombeve të Bashkuara për Kontratat për Shitjen Ndërkombëtare te Mallrave" dhe ka hyrë në fuqi më 1 Qershor 2010.

[54] Faqja Web: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html.

redaktuar Konventa[55]. Në Preambul nënvizohet se Konventa "Mbi Shitjen Ndërkombëtare të Mallrave" është krijuar për qëllimin e vetëm të krijimit të një konsensusi ndërkombëtarë për rregullat e pranueshme të shitjes, që reflektojnë ndryshime të rëndësishme të sistemeve ligjore, ekonomike, kulturore, sociale të shteteve të ndryshme. Mund të themi se rregullat e Konventës janë krijuar për të qenë uniforme në të gjitha shtetet që tashme janë pjesë e Konventës, por edhe për ato shtete që nuk janë pjesë e saj.

1.4. Struktura e Konventës.

Konventa ndahet në katër pjese:

- Pjesa e Parë (nenet 1-13 të CISG) përfshin norma që rregullojnë fushën e zbatimit të Konventës (Kapitulli I, nenet 1-6 të CISG) dhe dispozita të përgjithshme (Kapitulli II, nenet 7-13 të CISG).
- Pjesa e Dytë (Nenet 14-24 të CISG) rregullojnë formimin e kontratës.
- Pjesa e Tretë (nenet 25-88 të CISG) është edhe pjesa më e plotë e Konventës. Ajo titullohet. Shitja e mallrave dhe përben ligjin e shitjes në Konventë. Kjo pjesë përbehet nga pesë nënndarje. Kapitulli I (Nenet 25-29 të CISG) përmbajnë dispozita të përgjithshme, të cilat mund të shërbejnë për gjithë ligjin e shitjes, sidomos për termin "shkelje thelbësore" të kontratës e cila do të jetë e rëndësishme dhe do të përbeje një parakusht për mundësinë e përdorjes të disa mjeteve ligjore, duke përfshire këtu edhe të drejtën për ta zgjidhur kontratën. (nenet 49; 64; 72 etje të Konventës). Kapitulli II (Nenet 30-52 të CISG) rregullojnë detyrimet e shitësit. Pas rregullit të përgjithshëm të prezantuar në nenin 30 të CISG, seksioni I (nenet 31-34 të CISG) rregullojnë dorëzimin e mallrave dhe marrjen në dorëzim të dokumenteve. Seksioni II (Neni 35-44 i CISG) rregullon përputhshmërinë/konformitetin e mallrave dhe pretendimet e palëve të treta; dhe seksioni III (nenet 45-52 të CISG) përmban elementet thelbësor për çdo kontratë shitjeje; mjetet ligjore që mund të përdori blerësi në rast se shitësi shkel kontratën. Kapitulli III (nenet 53-65 të CISG) ka strukturë të ngjashme. Neni 53 i CISG parashikon se detyrimet e blerësit në vija të përgjithshme. Seksioni I (nenet 54-59 të CISG) rregullojnë detyrimin për të paguar çmimin. Seksioni II (neni 60 i CISG) shkurtimisht trajton detyrimin për të marrë në dorëzim mallrat. Seksioni III (nenet 61-65) rregullon mjetet ligjore që mund të përdori shitësi në rastin e shkeljes te kontratës nga blerësi. Kapitulli IV (nenet 66–70 të CISG) rregullojnë kalimin e rrezikut. Ky seksion është ngushtësisht i lidhur me detyrimin e blerësit për të paguar çmimin, i cili do të rregullohet në kapitullin që rregullon detyrimin për të kryer pagesën. Kapitulli V (neni 71-88 i CISG) përmban dispozita të përgjithshme të shitësit dhe blerësit. Seksioni I (nenet 71-73) rregullojnë shkeljen paraprake të kontratës dhe kontratat me këste. Seksioni II (Neni 74-77 të CISG) përmbajnë dispozita mjaft të rëndësishme që rregullojnë dëmet, ky seksion është i lidhur ngushtësisht me Seksionin IV (nenet 79-80 të CISG) i cili rregullon ngushtësisht përgjegjësinë për dëmet që Konventa u ngarkon palëve. Seksioni III (neni 78 i CISG) përmban një dispozitë të shkurtër për interesat. Seksioni V

[55] Schlechtriem & Schwenzer, "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 14.

(Nenet 81-84 të Konventës) rregullon efektet e zgjidhjes të kontratës dhe Seksion VI (nenet 85-88 të CISG) rregullon ruajtjen e mallrave.

- Pjesa e Katërt e Konventës (nenet 89-101 të CISG) përmban elemente të së drejtës ndërkombëtare publike, të cilat merren me ratifikimin e Konventës. Në to paraqitet edhe mundësia për të bërë rezerva në disa pjesë ose dispozita të Konventës dhe me dispozitat për hyrjen ne fuqi të saj[56].

1.5. Sukseset dhe disa nga problematikat e Konventës të Vjenës.

Konventa e Vjenës konsiderohet si një sukses i madh në praktikë, kështu doktricien të ndryshëm janë shprehur:

"*CISG argumentohet si arritja më e madhe legjislative që shërben për të harmonizuar normat private"*[57]

ose

"*Konventa e Kombeve të Bashkuara për shitjen ndërkombëtare të mallrave zbatohet në pjesën më të madhe te shteteve, ndryshe nga Konventa e Hagës, e cila cilësohet edhe si një nga Konventat me të rëndësishme të së Drejtës Ndërkombëtare Private"*[58].

ose

"CISG ka qenë një sukses mbarëkombëtar, kriticizmi që i është bërë Konventës mund të refuzohet apo të bjerë si i pabazuar në rast se i behet një interpretim i mirë i Konventës"[59]

Disa nga anët pozitive të Konventës të Vjenës janë:

a) *Konventa e Vjenës si model.*

Së pari, suksesin e Konventës në fushën e shitjes ndërkombëtare të mallrave e tregon numri i madh i shteteve pjesëmarrëse në të, të cilat janë nga mbarë bota dhe përfaqësojnë një shkallë zhvillimi të ndryshëm ekonomik; social; politik; kulturor e ligjor[60].

Duke qenë gjerësisht e njohur, Konventa e Vjenës ka pasur një ndikim të madh jo vetëm në nivel kombëtar por edhe në nivel ndërkombëtar.

Konventa e Vjenës ka pasur ndikim në disa akte ndërkombëtare kështu mund të përmendim: Parimet e Kontratave Ndërkombëtare Tregtare (PICC), të nxjerra së pari në 1994, ato ndoqën rregullimin e Konventës të Vjenës jo vetëm nga pikëpamja sistematike por edhe në rregullimin e mjeteve ligjore që mund të përdoren. Po ashtu u ndikuan nga Konventa edhe Parimet Europiane të së Drejtës Kontrakture (PECL). Konventa e Kombeve të Bashkuara "Për Kontratat e Shitjes Ndërkombëtare të mallrave" ka ndikuar edhe në Direktivën e KE "Për disa aspekte të shitjes të mallrave konsumatore" me Nr. 1999/44/EC. Kjo direktive huazoi konceptin e mospërputhjes të

[56] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 4-6.

[57] Joseph M. Loolofsky, "Loose Ends and Contorts in International sales, Problems in the Harmonisation of the Private rules",(1999), fq. 403.

[58] Ulrich Magnus, "Stand und Entwicklung des UN-Kaufrechts" (1995), fq. 202-203.

[59] Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem "The CISG- Success and Pitfalls", fq. 120.

[60] Aktualisht ne Konventë janë anëtare 83 shtete. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html.

mallrave që rregullohet nga neni 35 i CISG dhe e përfshiu atë në ligjin e shitjes në vendet e Bashkimit Europian. Vërehet ndikimi i Konventës të Vjenës edhe te Organizata për Harmonizimin e Ligjeve të Biznesit Afrikan (OHADA)[61]. OHADA u krijua nga një traktat ndërmjet vendeve Afrikane në 7 Tetor 1993 dhe hyri në fuqi në Qershor 1995. Qëllimi i saj është implementimi i një kornize ligjore të harmonizuar përsa i përket tregtisë ndërkombëtare në mënyre që të rriten investimet në vend dhe për pasojë te zhvillohet dhe rritet ekonomia. Traktati i kërkon shteteve anëtare që dispozitat e tij të jenë drejtpërdrejte të zbatueshme pavarësisht legjislacioneve të brendshme të shteteve anëtare. Ky legjislacion kërkon të rregulloje çështjet kyçe të tregtisë sikurse mund të jenë veprimet tregtare të gazit apo karburanteve të cilat shfaqin një interes te veçante nga investitorët e huaj. Ky kuadër i ri ligjor gjithashtu parashikon një mekanizëm për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve pasi një nga objektivat e këtij unifikimi është edhe arritja e një sigurie juridike të shteteve të përfshira në të[62].

b) Konventa e Vjenës ka kontribuar në uljen e shpenzimeve dhe zvogëlimin e pasigurive ligjore.

Përfshirja në tregun ndërkombëtar, sidomos e bizneseve të vogla apo të mesme, që kanë pak eksperiencë dhe njohuri ligjore në tregtinë ndërkombëtare, mund të krijoje pasiguri dhe rreziqe. Ata mund të hasnin vështërisi në përfshirjen e tyre në tregun ndërkombëtar, në lidhjen e kontratave ndërkombëtare dhe krijimin e mardhënieve me biznese të tjera, po ashtu edhe në zgjidhjen e mosmarrëveshjeve në mënyrën me efiçente. Kështu shfaqet e nevojshme modernizimi i legjislacionit, nëpërmjet ndjekjes të standarteve ndërkombëtare për të shmangur pasigurinë, që mund të shkaktojë pjesëmarrja e një numri të madh ligjesh kombëtare, të cilat mund të zbatohen në çështje të caktuara. Nga pikëpamja ekonomike unifikimi i ligjit substancial të shitjes, nga Konventa e Vjenës, pasqyron qasjen e standarteve transparente ndërkombëtare, të cilët do të ndikonin në rritjen dhe zhvillimin e ekonomisë, duke ndihmuar në uljen e rrezikut tregtar dhe të shpenzimeve të veprimeve. Konventa e Vjenës, përveç uljes të shpenzimeve dhe zvogëlimit të pasigurisë ligjore, i trajton palët në kontratë në mënyre neutrale duke krijuar bazat për një konkurencë më të mirë në tregun ndërkombëtar[63].

c) Konventa njeh dhe respekton parimin e lirisë kontraktore.

Konventa mbështetet mbi parimin e lirisë kontraktore, kështu palët me vullnetin e tyre mund të ndryshojnë ose edhe të përjashtojnë cilëndo nga dispozitat e Konventës, në përputhje me interesat e tyre[64]. Kjo parashikohet edhe nga neni 6 i Konventës, duke siguruar një elasticitet me të madh në rregullimin e mardhënieve kontraktore ndërmjet palëve.

d) Gjuha e përdorur në Konventën e Vjenës.

---

[61] Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem "The CISG- Success and Pitfalls", fq. 123-124.
[62] Faqja Web: www.ohada.com.
[63] Ulrich Magnus, "Stand und Entwicklung des UN-Kaufrechts" (1995), fq. 62.
[64] John Felemegas, "The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Article 7 and Uniform Interpretation".
Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/felemegas.html.

Duke qenë se Konventa e Vjenës rregullon lidhjen dhe detyrimet kontraktore të palëve, që përfaqësojnë kultura të ndryshme ligjore dhe gjithashtu përdorin gjuhë të ndryshme, për ta do të jetë më e përshtatshme që mardheniet e tyre kontraktore të rregullohen nga ligji uniform, pasi ai është redaktuar në gjashtë gjuhë zyrtare dhe është përkthyer në pothuaj të gjitha gjuhët e shteteve kontraktuese në të[65]. Gjuha e përdorur në Konventë është e thjeshtë për tu kuptuar. Po ashtu, njohja dhe përdorimi i zakoneve dhe praktikave tregtare nga Konventa bën që ajo të ketë një rregullim me elastik duke i dhënë mundësi këtij instrumenti ti japi zgjidhje edhe situatave më të vështira[66]. Një rol të rëndësishëm luan edhe struktura e Konventës të Vjenës. Struktura e saj e thjeshtë shërben për të lehtësuar leximin dhe kuptimin e Konventës, pasi të gjitha normat ndodhen në të njëjtin akt ligjor.

Nga ana tjetër, pavarësisht qëllimit të saj për të unifikuar shitjen ndërkombëtare të mallrave dhe pavarësisht pjesëmarrjes shumë të gjerë në të, Konventës i janë bërë edhe kritika. Ndër to do të përmendim:

a) Interpretimi i Konventës.

Qëllimi kryesor i Konventës të Vjenës është uniformizimi i ligjit substancial për shitjen ndërkombëtare të mallrave në nivel mbarëbotëror. Mirëpo, si mjaft tekste ligjore Konventa e Vjenës përmban një numër dispozitash, të cilat janë të hapura për interpretim. Një nga kritikat kryesore ndaj Konventës është përdorimi i koncepteve të tilla si "*e arsyeshme*" apo përdorimin e dispozitave të përgjithshme të tilla si "shkelja thelbësore e kontratës" (Neni 25 i CISG), referenca te "*parimi i mirëbesimit*" (Neni 7 i CISG); e drejta për të kërkuar interesat mbi shumat e papaguara (Neni 78 i CISG) etj. Kriticizmi vjen sidomos nga jurist me formim nga sistemi ligjor "*common law*", pasi ata ndër shekuj kanë përdorur terma shumë të detajuar dhe specifik për të rregulluar këto çështje.

Kështu pretendohet se termat e përgjithshëm të përdorur në Konventë janë ndikuar më se shumti nga Kodet Civil kontinentale dhe për pasojë kanë nevojë për interpretim[67]. Në mënyre që të prodhohet uniformitet është mjaft e rëndësishme që dispozitat e Konventës të interpretohen në te njëjtën mënyre nga të gjithë shtetet. Për të zgjidhur këtë problematike, në doktrinë paraqiten disa qasje.

Qasja më radikale është krijimi i një Gjykatë Ndërkombëtare, të cilës do ti jepej kompetenca të përcaktonte rregullat paraprake për interpretimin e Konventës dhe në të njëjtën kohë tu kërkohej gjykatave kombëtare, përpara të cilave ishte ngritur çështja për gjykim, ta pezullonin gjykimin e tyre deri në kohen kur Gjykata Ndërkombëtare do të dilte me vendimin e saj. Më pas gjykatat kombëtare të jepnin vendimin e tyre, në përputhje me vendimin e Gjykatës Ndërkombëtare. Mendojmë se një rregullim i tillë nuk do të gjente zbatim, pasi në tekstin e Konventës, konkretisht në nenin 7 të saj, kërkohet që në interpretimin e Konventës ti kushtohet vëmendje

[65] Konventa e Vjenës është redaktuar në gjuhën Arabe, Kineze, Anglisht, Frëngjisht, Rusisht dhe Spanjisht dhe është përkthyer në pothuaj te gjitha gjuhët e shteteve kontraktuese në të.
Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/text.html.

[66] Parimet e UNIDROIT për Kontratat Ndërkombëtare janë të përkthyer në 15 gjuhë ku përshihen edhe gjuhët Arabe, Kineze, Ceke, Gjermane, Angleze, Farsi, Franceze, Gjermane, Hungareze, Italiane, Portugueze, Ruse, Sllovake, Spanjolle, dhe Vietnameze.
Faqe Web: http://www.unidroit.org/english/publications/principles/main.htm, ose INCOTERMS të publikuara nga Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë në mbi 31.
Faqja Web: http://store.iccwbo.org/incoterms.

[67] Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem, "The CISG-A story of Worldwide Success", fq. 129-130.

karakterit ndërkombëtar të saj, nevojës për të nxitur uniformizim në zbatimin e saj dhe respektimin e mirëbesimit në tregtinë ndërkombëtare. Po ashtu, dispozitat e Konventës referojnë në parimet e përgjithshme ku vetë Konventa bazohet[68]. Për më tepër, një rregullim i tillë nuk mund të zbatohet, pasi ndryshe nga Bashkimi Europian, Konventa nuk ka një Gjykate Supreme e cila të mbikëqyr interpretimin uniform të ligjit uniform.

Megjithatë, pavarësisht mungesës së një gjykatë të tillë, ka mjete të tjera të cilat do të shërbejnë për të mbikëqyrur interpretimin uniform të Konventës. Një rol të rëndësishëm dhe të suksesshëm në interpretimin uniform të saj e ka dhënë metoda ligjore krahasuese. Kështu në praktikë, Konventa e Vjenës do të interpretohet nga gjykatat kombëtare ose arbitrat por këta duhet të mbajnë në konsideratë edhe Komentarët e Konventës, të cilët janë publikuar në gjuhë të ndryshme, por shumica e tyre janë të mundshëm edhe në Anglisht; Opinionet e Bordit Këshillimor të CISG; Historinë Legjislative të Konventës; doktrinën por sigurisht edhe praktikën gjyqësore[69]. Interpretimin e Konventës dhe të Kontratës do ta trajtojmë në mënyre më të zgjeruar në Kapitullin e II të këtij punimi.

b) Konkurrimi i legjislacioneve.

Një tjetër problem i cili vë në rrezik uniformitetin, mund të ngrihet në fushën ku konkurrojnë zbatimi i mjeteve ligjore kombëtare dhe mjeteve ligjore të parashikuara në Konventë. Konventa e Vjenës rregullon në mënyre ekskluzive të drejtat dhe detyrimet e shitësit dhe blerësit. Megjithatë, në shumicën e legjislacioneve të brendshme, ekzistenca e mjeteve ligjore kontraktore nuk e përjashton mundësinë e palës për të zbatuar edhe mjete te tjera ligjore si për shembull: pretendimi i shpërblimit të dëmit jashtëkontraktor.

Kështu mund të ngrihet disa pyetje si: Në cilën rast palët kontraktuese të Konventës mund të përdorin në mënyrë konkurruese edhe mjete të tjera ligjore të ligjit të brendshëm, pavarësisht se mund të rezultojë që këto mjete ligjore edhe mund të bien në kundërshtim me dispozitat e saj?

Në rastin e mospërputhjes së mallrave, A mundet blerësi të mbështetet në konceptet e ligjit të brendshëm, të tilla si faji, gabimi apo neglizhenca? A mundet që blerësi të përfitoje shpërblim për dëmin e shkaktuar nga mallrat me të meta mbi pronësinë e tij në sistemet ligjore, në të cilat kjo pjesë përfshihet, në rregullimit të dëmit jashtë-kontraktor për pasuritë e luajtshme? A mundet që blerësi të përdori këto padi në rastet kur ai nuk mund të mbështetet në mospërputhjen e mallrave sipas Konventës, nëse dëmet nuk ishin të parashikuara nga palët ose në rast se zgjidhja e kontratës sipas Konventës nuk mund të realizohej, pasi shkelja nuk konsiderohet "*thelbësore*"?

Përgjigja e këtyre pyetjeve varion. Sipas Honnold, "*Konventa zëvendëson çdo ligj të brendshëm në rast se faktet që kërkojnë zbatimin e ligjit të brendshëm janë të njëjta me ato që kërkojnë zbatimin e Konventës*". Pra me fjalë të tjera, në rast se kemi konkurrimin e mjeteve ligjore të brendshme me ato të parashikuara në Konventë, do të zbatohet Konventa. Në këtë rast mjetet ligjore të parashikuara në Konventë do të prevalojnë ndaj ligjit të brendshëm. Por Konventa nuk do të zbatohet në rast se çështja

[68] Cesare M. Bianca, Michael J. Bonell, "Commentary on the International Sales Law", Giuffrè: Milan (1987), fq. 1-20.
[69] Bruno Zeller, "CISG and the Unification of International Trade Law", Routledge-Cavendish, (2007), fq. 5-20.

nuk bën pjesë në fushën e zbatimit të saj, për shembull: për kërkesat e sigurisë në lidhje me çështjet e përgjegjësisë që vijnë nga produktet. Po ashtu Konventa e Vjenws nuk do të rregulloje çështjet procedurale, këtu mund të përfshihet edhe standarti i provës. Këto çështje do të rregullohen nga legjislacioni i brendshëm[70].

c) Kufizimi i fushës së zbatimit të Konventës.

Vendimi për të kufizuar fushën e zbatimit të Konventës vetëm për kontratat e shitjes "*ndërkombëtare*" të mallrave është kritikuar, sepse në ditët tona, ekonomitë botërore janë integruar në atë mase sa që nuk ka më një dallim të qartë ekonomik ndërmjet tregtisë ndërkombëtare dhe asaj kombëtare. Për më tepër që kriteri i përdorur nga CISG për karakterin ndërkombëtar të Konventës nuk është shume i kënaqshëm. Fakti që palët në kontratë duhet të kenë vendet e tyre të biznesit në shtete të ndryshme ratifikuese të Konventës është i mjaftueshëm në rastin kur palët e lidhin kontratën ndërmjet tyre nga shtëpitë dhe pa ndonjë ndërmjetësues apo agjent. I diskutueshëm do të ishte rregullimi i rastit kur palët e lidhin kontratën ndërmjet tyre ballë për ballë ose nëpërmjet një agjenti i cili nuk do ta tregojë identitetin e punëdhënësit të tij. Rregullimi i një situatë të tillë lihet pa zgjidhje nga Konventa.

Për më tepër ngrihet problematika se përse një kontrate e lidhur ndërmjet palëve që e kanë vendin e biznesit në shtete të ndryshme, do të konsiderohet ndërkombëtare dhe do të rregullohet nga Konventa edhe pse marrëveshja ka për objekt mallrat, të cilat nuk kanë për qëllim të importohen/eksportohen, apo zhvendosen nga njëri shtet në tjetrin. Ndërsa një kontratë e lidhur nëpërmjet dy palëve që kanë vendin e biznesit në të njëjtin shtet, por që mallrat objekt kontrate importohen/eksportohen pra zhvendosen nga njeri shtet në tjetrin, do të rregullohet nga ligji i brendshëm[71]?

Po ashtu, qëllimi i Konventës të Vjenës është të prodhojë uniformitet, megjithatë ajo nuk zbatohet për disa lloj kontratash, si për shembull: Konventa e Vjenws nuk zbatohet për kontratat konsumatore (Neni 2 i CISG). Po ashtu një numër i rëndësishëm çështjesh janë lëne jashtë fushës të zbatimit të saj. Vetë Konventa përmend përjashtimin nga fusha e zbatimit të saj të çështjeve të tilla: vlefshmëria e kontratës; efekti që mund të këtë kontrata mbi pronësinë e mallrave të shitura (Neni 4 i CISG), ose përjashtimin e zbatimit të saj për përgjegjësinë e shitësit për vdekjen ose dëmtimet personale të shkaktuara nga mallrat ndaj çdo personi (Neni 5 i CISG), etj.

d) Referimi te ligji i brendshëm.

Kritika janë bërë edhe për përdorimin e koncepteve apo termave të tilla si "*ofertë*" apo "*pranim*", të ndikuar nga ligjet e brendshëm, duke mos e pasqyruar tamam realitetin e praktikës ndërkombëtare tregtare. Në praktikë, kontratat tregtare lidhen pas një periudhe mjaft të gjatë negociatash, në të cilat palët shkëmbejnë një sërë kushtesh dhe realizojnë shumë komunikime ndërmjet tyre. Pra marrëveshja përfundimtare realizohet në mënyre graduale. Po ashtu mjaft dispozita të Konventës kanë për qëllim të përfaqësojnë një kompromis ndërmjet qëndrimeve të sistemit "*civil*

[70] Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem, "The CISG- Success and Pitfalls", fq. 132-133.
[71] Cesare M. Bianca, Michael J. Bonell, "Commentary on the International Sales Law", Giuffrè: Milan (1987), fq. 8.

law" dhe atij "*common law*" por që në realitet referojnë te ligji i brendshëm[72]. Për shembull: (Nenet 11; 12; 96 të CISG, që rregullojnë kërkesat formale të kontratës); (Neni 28 i CISG, që rregullon, mundësinë për dhënien nga gjykata, të një vendimi për ekzekutim të veçante); (neni 55 i CISG, që parashikon mundësinë e lidhjes së një kontrate në mënyre të vlefshme edhe pa një çmim të përcaktuar në mënyre të shprehur apo të heshtur (të paktën për shtetet që nuk zbatojnë Pjesën II të Konventës)[73], etj.

Me sy kritikë është parë edhe përdorimi nga Konventa i teknikës së paraqitjes në dispozita të rregullimit kryesor të ndjekur menjëherë nga një përjashtim i gjerë, duke lënë dyshime se cili nga dy alternativat do të zbatohet në një çështje të caktuar. Për shembull: (Neni 16 i CISG që rregullon revokimin e ofertës); (neni 39(1); 43(1) dhe 44 te CISG, që rregullojnë detyrimin e njoftimit të të metave të mallrave në rast se mallrat e dorëzuara nuk përputhen me kontratën si dhe mallrat që nuk janë të lirë nga të drejtat e palëve të treta); (neni 68 i Konventës, që rregullon kalimin e rrezikut për mallrat që shiten në transit)[74].

Ndërsa nga pikëpamja e praktikës pavarësisht se Konventa e Vjenës njihet gjerësisht në tregtinë botërore, shkalla e familjaritetit në zbatimin e saj praktik është ende shumë e ulet. Praktika gjyqësore shqiptare thuajse mungon. Kjo mbase ngaqë avokatët ende preferojnë zbatimin e ligjit të tyre të brendshëm në vend të Konventës, pasi vetë diversiteti i ligjeve është një virtyt, pasi jep mundësinë e zgjedhjes të një regjimi ligjor së një shteti në mes të disa regjimeve që konkurrojnë dhe tregu përcakton ligjin më të mirë[75]. Megjithatë, mendojmë se një zbatim më i gjerë i Konventës të Vjenës do të ndihmonte në kursimin e kohës dhe shpenzimeve[76].

Si përfundim, mund të themi se, pavarësisht qëndrimeve se unifikimi i ligjit të shitjes ndërkombëtare nuk sjell gjithmonë vetëm avantazhe, ka një qëndrim mjaft të gjerë doktrinal që harmonizimi dhe unifikimi janë të nevojshëm në fushën e tregtisë ndërkombëtare[77].

[72] Jens S. Hobhouse, "International Conventions and Commercial Law: the Pursuit of Uniformity", The Law Quarterly Volumi. 106 (1990), fq. 53.
[73] Cesare M. Bianca, Michael J. Bonell, "Commentary on the International Sales Law", Giuffrè: Milan (1987), fq. 10.
[74] Cesare M. Bianca, Michael J. Bonell, "Commentary on the International Sales Law", Giuffrè: Milan (1987), fq. 10.
[75] John Honnold, "The Uniform Law for the International Sale of Goods": Konventa e Hagës e 1964, fq. 30.
[76] Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem "The CISG- Success and Pitfalls", fq. 128.
[77] Norbert Horn, "Uniformity and Diversity in the Law of International Commercial Contract", Frankfurt, (1982), fq.16-17.

KAPITULLI II
ÇËSHTJE QË LIDHEN ME FUSHËN E ZBATIMIT TË KONVENTËS DHE DISPOZITAT E PËRGJITHSHME.

PËRMBLEDHJE: Shitja Ndërkombëtare e Mallrave sipas Konventës së Vjenës; Kuptimi i "shitjes të mallrave" sipas Konventës të Vjenës; Objekti material i zbatimit të Konventës; Shitjet që përjashtohen nga fusha e zbatimit të Konventës; Çështjet e vlefshmërisë së kontratës dhe përgjegjësisë për shkak të produkteve; Karakteri ndërkombëtar i kontratës së shitjes sipas Konventës së Vjenës; Zbatimi në kohë i Konventës; Zbatimi në hapësire i Konventës; Zbatimi direkt i Konventës së Vjenës; Zbatimi indirekt i Konventës së Vjenës; Kufizimi i fushës së zbatimit indirekt të nenit 1(1)(b) sipas rezervës së nenit 95 të Konventës; Autonomia kontraktore e palëve nën vështrimin e Konventës të Vjenës; Interpretimi i Konventës, Interpretimi i Kontratës dhe përdorimet; Përdorimi i Zakoneve dhe Praktikat tregtare ndërmjet palëve.

2.1. Shitja Ndërkombëtare e Mallrave sipas Konventës së Vjenës.

Konventa e Vjenës ka për objekt të saj shitjen ndërkombëtare të mallrave, si rrjedhim pamë të arsyeshme të analizojmë kuptimin e termit "*shitje mallrash*", shitjet që përjashtohen nga fusha e zbatimit të Konventës si dhe çështje të tjera që nuk rregullohen nga Konventa.

2.1.1. Kuptimi i "shitjes të mallrave" sipas Konventës së Vjenës.

Nga leximi i tekstit të Konventës të Vjenës, vihet re menjëherë mungesa e një përkufizimi të konceptit "*kontrate shitblerje*" kjo për arsye se shtetet kontraktuese të Konventës të cilat i përkasin sistemeve të ndryshme ligjore, kanë përkufizimet e tyre të posaçme mbi ketë koncept, ndaj paraqitej vështirësi për arritjen e një marrëveshjeje të përbashkët ndërmjet tyre. Ndërsa një qëndrim tjetër është se redaktuesit e Konventës nuk e kanë gjykuar të dobishme ta përfshin një përkufizim të tillë për arsye se ky përkufizim është shumë i ngjashëm edhe në sistemet ligjore të shteteve të ndryshme, anëtare të Konventës[78].

Duke parë kompleksitetin e çështjes, vullneti i juristeve në momentin e redaktimit të Konventës ishte që të mos e rëndonin tekstin e saj me përkufizime dogmatike, duke e lënë pak pas dore aspektin terminologjik dhe të përqendroheshin në çështje më praktike që kanë lidhje me shitblerjen. Megjithatë fakti se në tekstin e Konventës mungon përkufizimi i termit "*kontratë shitjeje mallrash*" nuk do të thotë se palët nuk mund ta nënkuptonin atë, pasi të dyja palët që kanë lidhur një kontratë kanë detyrimin për ta përmbushur atë. Kështu, në përputhje me nenet 30 dhe 53 të Konventës së Vjenës, mund të nxirren karakteristikat kryesore të kontratës të shitjes. Këto dispozita parashikojnë detyrimet e palëve, që kanë të bëjnë me: detyrimin e shitësit për të dorëzuar mallrat dhe kalimin e pronësinë së tyre, dhe detyrimin e blerësit për të marrë në dorëzim mallrat dhe për të paguar çmimin.

Si rrjedhojë e tyre, mund të themi në vija të përgjithshme se, me kontrate shitje do të kuptojmë: "*marrëveshjen me anë të së cilës shitësi kalon pronësinë e një pasurie tek blerësi, dhe ky i fundit paguan për të çmimin për të cilin është rënë dakord*". Këtë

[78] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 43-44.

qëndrim e gjejmë edhe në Kodin Civil[79], sipas nenit 705 të të cilit, kontrata e shitjes "*ka për objekt kalimin e pronësisë të një sendi apo një të drejte kundrejt pagimit të një çmimi*". Karakteristikë e kontratës të shitjes sipas legjislacionit shqiptar paraqitet fakti se shitja është një kontrate e dyanshme[80] dhe konsensuale[81].

Nëse hedhim një vështrim të përgjithshëm në Konventën e Vjenës vërejmë se ajo nuk përmban dispozita që rregullojnë vetëm një shitje por përfshin edhe kontrata të një lloji të veçantë. Kështu neni 73 i Konventës përfshin kontratat me dorëzim në pjesë/periodik të mallrave, në nenit 35(2)(c) të Konventës përfshihen kontrata të shitjes me mostër apo model dhe kontrata të shitjes me provë[82].

Megjithatë, pavarësisht zgjerimit te fushës te zbatimit te Konventës ne lidhje me përfshirjen e këtyre kontratave të veçanta. Në interpretimin e Konventës janë mbajtur qëndrime të ndryshme për sa i përket disa lloji kontratash, nëse këto përfshihen apo jo në fushën e zbatimit të CISG, këtu përfshihen:

a) Kontrata e Furnizimit.

Me zhvillimin e tregtisë ndërkombëtare vërehet se ekonomia globale ka ndryshuar drejtim, nga prodhimi i sasive të mëdha të mallrave ka kaluar në rritjen e sektorit të shërbimeve, kështu paraqitet e nevojshme përfshirja në rregullimin e Konventës edhe e disa kontratave të veçanta sikurse është edhe Kontrata e Furnizimit. Pra, nëse Konventa e Vjenës nuk do të ishte e zbatueshme për tipet e reja të kontratave që po krijoheshin dhe që sot janë mjaft të to të çonte në konsiderimin e Konventës si jo efikase dhe të vjetër.

Konkretisht **Kontrata e Furnizimit**, rregullohet në nenin 3 të Konventës. Në pikën e parë të kësaj dispozite rregullohen kontratat për furnizimin e mallrave që fabrikohen ose prodhohen, ndërsa në piken 2 të saj përjashtohen nga fusha e zbatimit të ligjit uniform, kontratat që kanë si pjesë mbizotëruese furnizimin e punës apo shërbimeve. Me fjalë të tjera, sipas kësaj dispozite konsiderohen shitje dhe i nënshtrohen rregullimit te kësaj Konvente edhe "*Kontratat për furnizimin e mallrave që fabrikohen ose prodhohen*"; pra sende të ardhshme që nuk janë prodhuar ose fabrikuar ende në momentin e lidhjes së kontratës. Që këto kontrata të rregullohen nga Konventa duhet të plotësohet kushti, se personi që do të prodhojë ose fabrikojë mallrat, të ketë siguruar një pjese të konsiderueshme të materialit të domosdoshëm për prodhimin apo fabrikimin e mallrave, ndërsa e kundërta nuk sjell zbatimin e Konventës, pra rasti kur pala që porosit mallrat merr përsipër të furnizojë një pjesë thelbësore të materialeve të nevojshme, për një fabrikim apo prodhim të tillë. Kjo e fundit do të shihej si një Kontratë Sipërmarrje dhe nuk do të sillte zbatimin e Konventës.

Kështu nëse analizojmë nenin 3(1) të Konventës na rezulton se ajo rregullon kontratat për furnizimin e mallrave që fabrikohen apo prodhohen, vetëm nëse blerësi

[79] Në vazhdim të këtij punimi Kodi Civil, përdoret për tju referuar Kodit Civil të Republikës së Shqipërisë, miratuar me ligjin Nr. 7850, datë 29.7.1994, ndryshuar me ligjin Nr. 8536, datë 18.10.1999 ligjin Nr. 8781, datë 3.5.2001 dhe ligjin Nr. 17/2012.

[80] Neni 662 i Kodit Civil të Republikës të Shqipërisë: "Kontrata është me detyrime të dyanshme, kur palët detyrohen reciprokisht ndaj njëra-tjetrës".

[81] Mariana Tutulani-Semini, "E drejta e detyrimeve dhe kontratave" Pjesa e Posaçme, Skanderbeg books (2006), fq. 2, sipas së cilës: (Kontrata është e vlefshme që nga momenti i arritjes të marrëveshjes së palëve).

[82] Francesco Galgano, "E Drejta Private" (Botimi i tretë) Luarasi University Press, (2006), fq. 615.

(pala porositëse) nuk siguron një pjese thelbësore të materialeve të nevojshme për prodhim.

Pyetja që lind për diskutim në këtë pikë është: cila pjesë do të konsiderohet thelbësore ose e konsiderueshme për materialin e nevojshëm për prodhim?

Doktrina dhe jurisprudenca paraqesin këndvështrime të ndryshme përsa i përket vlerësimit për tu zbatuar në lidhje me termin "*pjesë e konsiderueshme*", të materialeve të nevojshme për një fabrikim apo prodhim të tillë.

Disa autorë[83] kanë argumentuar në favor të një **kriteri sasior**, që konsiston në marrjen parasysh të peshës dhe volumit të elementeve materiale të vena në dispozicion nga blerësi.

Ndërsa, autorë të tjerë[84], përkrahin përdorimin e **kriterit cilësor**. Kriteri cilësor do të shërbejë për te përcaktuar vlerën e brendshme të materialit, me të cilin blerësi furnizon shitësin, i cili me pas duhet të prodhojë mallrat. Këtë qëndrim më së shumti e kanë përkrahur autoret e vendeve Anglosaksone dhe Frankofone, të cilët kanë përdorur terma të tillë si "*pjesë thelbësore*" dhe "*pjesë substanciale*", që do të sugjeronin të dyja një kriter cilësor dhe jo ekonomik. Ky qëndrim ishte mbajtur edhe në Konventën e Hagës të vitit 1964, në nenin 3 të së cilës parashikohet "*pjesa thelbësore dhe substanciale*", kurse në Konventën e Vjenës parashikohet "*pjesa substanciale e mallrave*" apo sipas përkthimit ne Shqip e Konventës "*pjesa e konsiderueshme*".

Ndërsa pjesa më e madhe e autoreve por edhe jurisprudenca, sugjerojnë që kriteri që duhet marrë në konsideratë duhet të jetë elementi ekonomik, pasi vlera e materialeve të furnizuara nga palët llogaritet dhe krahasohet[85]. Nëse vlera e materialeve të furnizuara nga blerësi është më e madhe, kontrata e lidhur ndërmjet palëve do të dalë nga fusha e zbatimit të Konventës. Te njëjtin qëndrim ka mbajtur edhe Gjykata e Arbitrazhit në lidhje me përdorimin e elementit ekonomik, kështu :

"*Në vendimin e Gjykatës të Arbitrazhit Hungarez, është paraqitur mosmarrëveshja ndërmjet një shitësi kontenierësh Hungarez me një blerësi Australian. Palët kishin rënë dakort që blerësi do të furnizonte një pjesë të materialeve të nevojshme për prodhimin e kontenierëve. Për shkak të mungesës së pagesës së mallrave të dorëzuara, shitësi nisi një procedurë arbitrazhi kundër blerësit. Arbitri që duhet të vendoste për këtë çështje u bazua në elementin ekonomik për të përcaktuar rëndësinë e materialit të furnizuar për fabrikimin e këtyre kontejnerëve për mbeturinat. Konkretisht, vlera e materialeve të furnizuara nga blerësi ishte 10% e vlerës totale të kontenierëve që do prodhoheshin. Për rrjedhim, arbitri vlerësoi se materialet e furnizuara nga blerësi Australian nuk përbënin "pjesë thelbësore" apo "të konsiderueshme" për fabrikimin e mallrave, pra Kontrata do te përfshihej në fushën e zbatimit të Konventës së Vjenës[86]'.*

[83] Karl H. Neumayer, Catherine Ming, François Dessemontet, Komentar mbi "Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises". Publikimi CEDIDAC, (1993), fq. 62.

[84] Fritz Enderlein, Dietrich Maskow, "International sales law. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", fq. 36.

[85] Opinioni Nr. 4 i Bordit Këshillues të CISG në lidhje me Kontratat e shitjes të mallrave që do fabrikohen ose prodhohen dhe kontratat mikse (neni 3 i CISG)
Faqa Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op4.html

[86] Vendim i Gjykatës të Arbitrazhit të Dhomës të Tregtisë dhe Industrisë të Hungarisë, Nr. VB/94131 më datë 05.12.1995. Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=181.

Si konkluzion, mund të themi se përdorimi i kritereve të ndryshme nga doktrina, për sa i përket cilësimit të "*pjesës të konsiderueshme*", në praktikë, do të sillte krijimin e një jurisprudence jo të unifikuar e cila mund të krijojë paqartësi dhe dyshim. Për me tepër nuk përmbush qëllimin kryesor të Konventës, që është sigurimi i uniformitetit.

Sipas Opinionit Nr. 4 te Bordit Këshillues të Konventës "Për Kontratat e shitjes të mallrave që do të fabrikohen ose prodhohen dhe kontratat mikse" edhe për nenin 3(2) është i pranueshëm te zbatohet kriteri ekonomik, për te përcaktuar se çfarë është "*pjesa mbizotëruese*"[87] e shërbimit ose e punës; kjo do te thotë se çmimi i shitjes të mallrave duhet të krahasohet me çmimin e punës ose shërbimeve, njëlloj sikur të ishin lidhur dy kontrata të veçanta[88]. Në rast se vlera e punës ose shërbimeve të tjera është më e madhe se 50% e kontratës atëherë Konventa nuk do të zbatohet.

Një kriter tjetër i përdorur ka të bëjë me mbajtjen në konsideratë të **kriterit të thelbit** të kontratës për të përcaktuar çfarë detyrimesh përfaqëson "*pjesa mbizotëruese*" e marrëdhënies kontraktore të palëve. Ky kriter është përdorur sidomos kur çmimi i furnizimeve të ndryshme nuk është i detajuar. Synimi i këtij kriteri është të tregojë qëllimin e kontratës, arsyen perse është lidhur ajo. Kështu, në rast të një mosmarrëveshjeje, gjykata do të tentojë të njohë vullnetin e palëve në momentin e lidhjes së kontratës, që të dijë nëse qëllimi i marrëveshjes të tyre ishte më shumë furnizimi i mallrave apo i shërbimeve dhe i krahut të punës. Ky kriter nuk u zbatua që në punimet përgatitore të Konventës, çka tregon që propozimi i bërë nga Mbretëria e Bashkuar që synonte zëvendësimin e shprehjes "*predominant part"* me "*major part in value"* nuk është pranuar[89]. Megjithatë, sipas Opinionit Nr. 4 të Bordit Këshillues të Konventës, kriteri thelbësor, i kontratës do të zbatohet në rast se kriteri ekonomik nuk mund ose nuk është i përshtatshëm për tu zbatuar, në varësi të rrethanave të çështjes[90].

Në vijim neni 3(2) i Konventës, nuk zbatohet kur detyrimet e blerësit, që konsiston në furnizimin e shërbimeve dhe fuqisë punëtore, përfaqësojnë një pjesë mbizotëruese të detyrimeve të shitësit. Neni 3(2) i Konventës parashikon se: "*Kjo Konvente nuk zbatohet për kontratat në të cilat pjesa mbizotëruese e detyrimeve të palës, e cila furnizon mallrat, konsiston në furnizimin e punës apo të shërbimeve të tjera*".

Është me rendësi të vëmë në dukje se, gjatë diskutimeve përgatitore të Konferencës së Vjenës, ka ngjallur debate dallimi ndërmjet veprimit të furnizimit të materialeve nga njëra anë dhe furnizimin e fuqisë punëtore ose të shërbimeve, nga ana tjetër. Nëse duhej bërë dallimi dhe trajtimi i tyre në dy kontrata të ndryshme, dhe nëse ato rregulloheshin në kontrata të ndryshme, për kontratën e furnizimit të shërbimeve do të zbatohej Konventa apo ligji i brendshëm kombëtar?

---

[87] Në versionin Shqip të Konventës, në nenin 3(2) të saj përdoret termi "pjesë mbizotëruese" ndërsa në versionin Anglisht është "preponderant part" i cili nënkupton një vlerë mbi 50% të çmimit. Sipas Opinionit Nr. 4 të Bordit Këshillues të CISG termi "pjese mbizotëruese" (preponderant part) (Neni 3(2) i CISG), nënkupton një vlerë më të madhe se "pjesa e konsiderueshme" (substantial part) (Neni 3(1) i CISG).

[88] Peter Schlechtriem, "Uniform Sales Law: The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Wien", (1986), fq. 31.

[89] Nadine Watté, Arnaud Nuyts, "Le champ d'application de la Convention de Vienne sur la vente internationale. La théorie à l'épreuve de la pratique", (2003), fq. 372-373.

[90] Opinioni Nr. 4 i Bordit Këshillues të CISG në lidhje me Kontratat e shitjes të mallrave që do fabrikohen ose prodhohen dhe kontratat mikse (neni 3 i CISG)
Faqa Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op4.html.

Qëndrimet lidhur me këtë problematikë kanë qenë të ndryshme. Qëndrimi i disa autoreve ishte që: "*rregullimi nga e drejta e brendshme e kësaj çështjeje do të jetë e vetmja zgjidhje e mundshme, duke pasur parasysh heshtjen e Konventës lidhur me të",* ndërsa autore të tjerë ishin të *mendimit, se nëse kontrata do të ndahej dhe secila pjesë e saj do ti nënshtrohej rendeve juridike të ndryshme, mund të bëhej burim i të metave serioze.*[91]" .

Në gjykimin tonë, nëse i referohemi nenit 3(2) të Konventës duhet thëne se aty nuk përmendet fragmentarizmi kontratës përkundrazi, neni duket se i përmbahet një zbatimi të përgjithshëm dhe uniform të ligjit për të shmangur çdo konflikt të një ligji kombëtar me Konventën. Në kuadër të përgjithshëm, mund të themi se neni 3 i Konventës përfshin në mënyrë të kushtëzuar në fushën e saj të zbatimit, furnizimin e mallrave që duhen fabrikuar ose prodhuar i cili përmban furnizim shërbimesh ose furnizim të fuqisë punëtore.

Së fundi mund të themi se, pala që do të ketë përfitime ligjore nga një dispozite duhet të provojë ekzistencën e kushteve paraprake faktike të normës, pala që pretendon përjashtimin e saj, duhet të provojë kushtet paraprake faktike të përjashtimit. Për pasojë, është mbajtur qëndrimi se pala që pretendon se kontrata nuk rregullohet nga Konventa në përputhje me nenin 3(2) të saj ka barrën e provës[92].

b) Kontratat e Distribucionit, Frinchising dhe Leasing.

Ndryshe nga kontratat e mësipërme, duket se **Kontrata e Distribucionit** është përjashtuar nga fusha e zbatimit të Konventës së Vjenës, pasi objekti i saj është i ndryshëm nga ai i shitjes së mallrave. Kjo kontratë së pari, përcakton modalitet e shpërndarjes dhe pastaj kalimin e pronësisë. Megjithatë ka edhe praktikë gjyqësore, që mbështet mendimin se Kontrata e Distribucionit përfshihet në fushën e zbatimit të Konventës të Vjenës, me kusht që të prodhojnë detyrime të krahasueshme me detyrimet që derivojnë nga kontrata e shitjes[93]. Thënë me fjalë të tjera, megjithëse Konventa e Vjenës në parim nuk i rregullon Kontratat e Distribucionit Ndërkombëtar, ajo mund të zbatohet për kontratat e shitjes së vetme (jo periodike), që janë lidhur në bazë të një marrëveshjeje Distribucioni.

Gjithashtu edhe **Kontratat e Franchising**[94] nuk përfshihen në fushën e zbatimit të Konventës. Jurisprudenca ka pranuar si përjashtim nga rregulli i përgjithshëm, përfshirjen në fushën e zbatimit të Konventës, Kontratat e Shitjes që janë lidhur ndërmjet shitësit dhe blerësit mbi bazën e një Kontrate Franchaisingu, të lidhur me parë[95]. Së fundmi, edhe **Kontrata Leasing**, është përjashtuar nga fusha e

[91] Nadine Watté, Arnaud Nuyts, "Le champ d'application de la Convention de Vienne sur la vente internationale. La théorie à l'épreuve de la pratique", (2003), fq. 387

[92] Uncitral Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Edicioni 2012, United Nation 2012, fq. 24-25.

[93] Vendim i Gjykatës Italiane të Kastacionit Nr. Vendimi: 18902, Datë: 20 Shtator 2004, " Gjykata, ka argumentuar se kontratat individuale të shitjes që janë lidhur në bazë të një marrëveshje Distribucioni bëjnë pjesë në fushën e zbatimit të CISG". Faqe Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=1037.

[94] Neni 1056 i Kodit Civil të Republikës të Shqipërisë parashikon se: "Kontrata franchising përmban një raport detyrimesh të vazhdueshme me të cilin ndërmarrje të pavarura detyrohen ndërmjet njëra-tjetrës që të nxisin e të zhvillojnë bashkërisht tregtinë dhe kryerjen e shërbimeve, në zbatim të detyrimeve të veçanta".

[95] Vendim i Gjykatës të Apelit Luzern, Zvicër, Nr. Vendimi: Nr. 11 95 123/357, Datë 8 Janar 1997, "Gjykata argumentoi se Konventa nuk do të zbatohej nëse elementet e tjera të ndryshme nga shitja do të ishin mbizotëruese neni 3(2) i Konventës. Megjithatë Gjykata citoi se: një kontratë shitje (e vetme)

zbatimit të Konventës, për shkak te funksionit ekonomik që ajo kryen, dallimit në objekt me kontratën e shitjes dhe mungesën e karakteristikave të saj, për tu rregulluar nga ligji uniform.

c) Kontratat e Shkëmbimit Ndërkombëtar.

Kontratat e Shkëmbimit Ndërkombëtar, kanë për objekt kalimin e pronësisë të mallrave, por në këto kontrata çmimi nuk paguhet nëpërmjet monedhës por nëpërmjet një malli tjetër. Doktrina dhe jurisprudenca kane mbajtur qëndrime te ndryshme ne lidhje me këtë çështje.
Kështu, një pjesë e doktrinës mban qëndrimin se "çdo palë duhet të konsiderohet njëkohësisht si shitëse dhe blerëse, ndaj shërbimeve të ndryshme – në përputhje me detyrimin e dorëzimit të mallrave, të dorëzimit të dokumenteve të marrjes së titullit të pronësisë dhe marrjen në dorëzim të mallrave. Kështu duket se Konventa nuk përcakton se çmimi duhet të paguhet detyrimisht përmes një shume parash. Për rrjedhim nuk ka pengesa që malli i shkëmbyer të konsiderohet dhe të përbëjë pagesën e çmimit. Ky qëndrim, përputhet me qëllimin e Konventës për të unifikuar më me efikasitet normat materiale të shitjes. Për të penguar çdo hezitim, për sa i përket zbatimit ose jo të Konventës për Kontratat e Shkëmbimit, do të ishte e preferusheme që palët ta përmendin shprehimisht në kontratën e tyre zbatimin ose jo të Konventës.'[96]

Ndërsa, pjesa mbizotëruese e doktrinës argumenton që kjo kontratë nuk hyn në fushën e zbatimit të Konventës, sepse nuk përmban njërin prej elementeve thelbësore të kontratës së shitjes, detyrimin e blerësit për të paguar një çmim. Mbështetësit e këtij qëndrimi, gjithsesi pranojnë zbatimin e Konventës kur njëra prej palëve ka detyrimin për të paguar një kompensim në para për të ekuilibruar vlerën mallrave të shkëmbyera, por vetëm nëse shuma e parave është më e lartë se vlera e mallrave të shkëmbyera[97].

2.2. Objekti material i zbatimit të Konventës.

Konventa, në thelbin e saj, ka për objekt shitjen ndërkombëtare te mallrave, por ne asnjë nga dispozitat e saj nuk jepet përkufizimi i termit "*mallra*". Konventa ka mbajtur te njëjtin term te përdorur edhe nga Konventa e Hagës, e vitit 1964 për mallrat, por ka disa shtete si për shembull: Franca e cila ka përdorur terma të ndryshëm, kështu në Konventën e Vjenës ajo ka përdorur termin "*marchandises*" ndërsa në Konventën ULIS, ka përdorur termin "*objets mobiliers*". Në përcaktimin e qëllimit të këtij termi është sugjeruar, që interpretimi i tij nuk duhet të bëhet në bazë të ligjit të brendshëm të shteteve, por duhet të jetë një interpretim i pavarur,

---

individuale e cila është mbështetur në një kontratë ekskluzive Distribucioni apo Franchise do të përfshihet në fushën e zbatimit të CISG". Faja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970108s1.html.

[96] John O. Honnold, "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nation Convention", Botimi i tretë, Kluwer Law International (1999), pika 56.1. sipas të cilit "shkëmbimi i mallrave nuk përjashtohet përveç rasteve kur palët vendosin për përjashtimin e tyre në përputhje me nenin 6 të Konventës", Faqja Web:http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html

[97] Franco Ferrari, "The CISG's sphere of application": nenet 1-3 dhe 10, ne draftin e UNCITRAL Digest and Beyond, Sellier, European Law Publishers GmbH: Beck München / Sweet & Maxwell: London (2004), fq. 63-64.

autonom[98], që do të rrjedh nga kuptimi i dispozitave të Konventës. Normat e mungesës të konformitetit[99] (neni 35 i CISG), duhet të shërbejnë si kriter kryesor për ti dhënë një karakter më të gjerë termit "*mallra*"[100].

Nëse hedhim një vështrim te objekti i Kontratës së Shitjes, në të drejtën shqiptare, në nenin 705 të Kodit Civil, rregullohet kalimi i pronësisë mbi sendet dhe të drejtat ekzistuese por edhe kalimi i pronësisë mbi sendet dhe të drejtat e ardhshme, ku fitimi i pronësisë të tyre bëhet sapo sendi apo e drejta pranohet se ekzistojnë (Neni 706 i Kodit Civil). Sendet mund të jenë të luajtshme apo të paluajtshme, individualisht të përcaktuara apo të përcaktuara në gjini. Në termin "*sende*" përfshihen jo vetëm sendet që marrin pjesë lirisht në qarkullimin civil, por edhe ato me qarkullim të kufizuar civil[101], të cilët mund të tjetërsohen sipas procedurave ligjore të caktuara duke u pajisur me parë me lejen apo autorizim të organeve kompetente[102].

Konventa e Vjenës në termin "***mallra***" ndryshe nga ligji i brendshëm i Republikës së Shqipërisë nuk përfshin në objektin e saj sendet e pa luajtshme. Sipas Honnold, Konventa ka për objekt të rregullimit të saj objektet e luajtshme dhe të trupëzuara, në momentin e dorëzimit të tyre[103]. Në këtë term përfshihen të gjitha objektet: të reja apo të përdorura[104], të cilat mund të jenë objekt i kontratës të shitjes ndërkombëtare të mallrave. Ndërsa jurisprudenca në termin "*mallra*", përfshin objektet të cilat kohën e dorëzimit janë të luajtshme dhe të prekshme të tilla si: qeniet e gjalla[105], objektet parafarmaceotike[106], gazi[107], ushqimet[108], makinat[109] etje.

Shitja e dokumenteve, të tilla si: Certifikatat magazinimit të mallrave apo faturat e ngarkesës, të cilat përfaqësojnë mallrat, (në kuptimin e të drejtës së blerësit për tu pajisur me dokumentet e mallit që do të marri në dorëzim), do të konsiderohet

---

[98] Vendimi i Gjykatës të Padoves, Nr. Vendimi: -, Data 25 Shkurt 2004. "Gjykata në këtë rast argumenton se, termi i shitjes duhet të interpretohet në përputhje me dispozitat e CISG, pra në mënyre të pavarur nga ligji i një rendi të brendshëm të posaçme".
Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=972.

[99] Në këtë punim "mungesa e përputhshmërisë të mallrave me kontratën" është përdorur shpesh me termin "mungesë konformiteti".

[100] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 34.

[101] Ardian Nuni, "E Drejta e Biznesit", Botimi i Dytë. (2006), fq. 449-453.

[102] Si për shembull: armët e gjahut.

[103] John O. Honnold, "Uniform Law for International Sales", Dordrecht, (1982), fq. 52, i cili përkrah qëndrimin se: ("mallrat që hyjnë në fushën e rregullimit të Konventës duhet të jenë të prekshme, të trupëzuara dhe të mos jenë të drejta të patrupëzuara').

[104] Vendim Gjyqësor i Oberlandesgericht Köln, Gjermani. Nr. Vendimi: 22 U 4/96, Datë 21.05.1996 : "Për shitjen e një makinë të përdorur", Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=227.

[105] Vendim Gjyqësor i Gjykatës të Apelit të Parisit, Nr. Vendimit: 5, Datë 14.01.1998: " Objekti i kontratës të shitjes: elefante cirku", Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=278; po ashtu Vendimi Gjyqësor i Landgericht Flensburg, Gjermani. Vendimi Nr. 4 O 369/99, Datë 19 Janar 2001, "objekti i kontratës të shitjes: dele", Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010119g1.html.

[106] Vendim i Gjykatës të Distriktit Federal, New York-SHBA. Vendim Nr. 98 CIV 961 RWS, 99 CIV 3607 RWS, Datë: 21 Gusht 2002 "objekti kontratës të shitjes janë produkte farmaceutike klatrat-anti-koagulant", Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020821u1.html.

[107]Vendim Gjyqësor i Oberster Gerichtshof, Vendim Nr. 10 Ob 518/95. Datë: 6 Shkurt 1996, "Objekti i kontratës të shitjes gazi", Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=202.

[108] Vendim Gjyqësor i Gjykatës te Lartë e Gjermanisë, Vendim Nr. VIII ZR 159/94, Datë: 8 Mars 1995, "Objekti i kontratës të shitjes midhjet".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html.

[109] Vendim i Gjykatës të Apelit të Mynihut, Nr. Vendimit, 7 U 3771/97, Date 28 Janar 1998, "Objekt i kontratës të shitjes automobilat". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980128g1.html.

si një shitje mallrash dhe do të përfshihet në fushën e zbatimit të Konventës. Pavarësisht se mund të paraqitet vështirësi për të bërë dallimin e shitjes së mallrave, e cila realizohet nëpërmjet dorëzimit të dokumenteve nga njëra anë dhe shitjes së vetë këtyre dokumenteve nga ana tjetër, rezultati është i njëjte të dyja këto kategori hyjnë në fushën e zbatimit të Konventës të Vjenës[110].

Një pyetje e rëndësishme, që mund të ngrihet, është nëse "software-t", konsiderohen apo jo "*mallra*", në kuptimin e Konventës? Gjithashtu, zbatueshmëria e Konventës në programet kompjuterike ngre çështjen se a janë këto mallra të prekshme?

Nga leximi i termit "*mallra*" në dispozitat e Konventës, vërehet se nuk rezulton shprehimisht, që mallrat duhet të jenë të trupëzuara dhe të luajtshme, në mënyre që të bëjnë pjesë në fushën e zbatimit të saj. Por indirekt sipas teorisë përjashtuese rezulton një konkluzion i tillë, si për shembull: lista e mallrave te përjashtuara nga Konventa në përputhje me nenin 2 të saj. Kështu, konkretisht themi se, energjia elektrike është objekt i patrupëzuar (neni 2(f) i CISG) dhe nuk rregullohet nga Konventa. Për më tepër, mjaft dispozita të Konventës, nënkuptojnë që mallrat të jenë të luajtshme dhe të trupëzuara, si rrjedhoje e kërkesës për marrjen e tyre në dorëzim (neni 31(a) i CISG) ose kalimit të rrezikut (neni 36 i CISG).

Pra në kuadër të përgjithshëm, mund të themi se, në mënyrë që programet kompjuterike të përfshihen në objektin e Konventës duhet të përbëjnë një mall të prekshëm dhe të luajtshëm, dhe blerësi duhet ti marrë në dorëzim ato. Nëse i referohemi programeve standarte të përfshira në një mjet material si "*cd-room*", nuk paraqesin ndonjë vështirësi, por programet e shkarkushme në një bazë të dhënash "on line" paraqesin këndvështrime të ndryshme nga doktrina. Kështu shitja e një cipi, hard drive apo disku kompjuteri merr kuptimin e "*mallrave*" që rregullohen nga Konventa[111], ndërsa kur flasim për "***software***" na lind një dyshim pasi ata nuk janë të prekshëm në momentin e shitjes dhe i kalojnë blerësit në mënyre elektronike.

Në lidhje me këtë çështje jurisprudenca ka ndjekur argumentimin e mbajtur nga doktrina dominuese dhe Profesor Schlechtriem në veçanti, sipas të cilit Konventa zbatohet në shitjen e programeve standarde të futur në një mjet material si Cd-Rom, një çip, një disketë, por jo në atë të programeve të specializuara. Arsyetimi i kësaj teorie qëndron në faktin se programi standard është një mall i prodhuar në seri, ndryshe nga programi i specializuar, që është krijuar për tu përgjigjur në mënyrë te posaçme kërkesave të blerësit, në veçanti dhe që merr pra më shumë formën e një furnizimi shërbimesh se sa të një shitjeje.

Megjithatë, ka edhe autorë që vlerësojnë se dallimi ndërmjet programeve standarde dhe të specializuara i bashkohet dallimit ndërmjet Kontratës së Shitjes dhe Kontratës së Furnizimit dhe shkon ndesh me nenin 3(1) të Konventës. Sipas këtyre autoreve, programi i porositur nga blerësi duke ndjekur udhëzimet e veçanta të tij, është një mall për tu fabrikuar ose prodhuar, që normalisht hyn në fushën e zbatimit te Konventës[112].

Si përfundim, mund të themi se zbatimi i Konventës për "*mallra të patrupëzuara*" dhe të dorëzuara "*on line*" sikurse janë "*softwaret*" e kompjuterëve do

[110] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 28.

[111] Vendimi Gjyqësor i Gjykatës të Distriktit Gjermani, Nr. i Vendimit: 8 HKO 24667/93, Datë: 8 Shkurt 1995. "Objekti i kontratës te shitjes software standarte. Shitja e një program kompjuteri nga një shitës Francez te blerësi Gjerman u konsiderua nga gjykata mall në kuadër të CISG".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g4.htm

[112] Peter Schlechtriem, Petra Butler, "UN Law on international sales", Springer (2009), fq. 30.

të kërkonte me të vërtete një interpretim mjaft të gjerë të Konventës, madje në disa raste edhe përshtatje nëse është e mundur[113].

2.2.1. Shitjet që përjashtohen nga fusha e zbatimit të Konventës.

Konventa e Vjenës, në nenin 2 të saj përmban një listë të llojeve të shitjeve, që përjashtohen nga zbatimi i saj, ose për shkak të qëllimit të shitjes (mallra të blera për qëllime vetjake, familjare ose shtëpiake), të natyrës së shitjes (shitje përmes ankandit, përmbarimit ose përmes rasteve të tjera të zbatimit të ligjit) ose të natyrës së mallrave (pjesëmarrje në pronësi, aksione, investime në letra me vlerë, instrumente të negociueshme, mjete monetare, anije, mjete lundruese, mjete me jastëk ajri, mjete ajrore ose energji elektrike). Në shumë Shtete, disa ose të gjitha këto shitje, rregullohen me norma të posaçme, të cilat pasqyrojnë natyrën e veçantë të tyre. Në mënyre më të detajuar po i parashtrojmë si më poshtë:

Përjashtimi i parë, i përfshirë në nenin 2(a) të Konventës, ka të bëjë me mallrat e konsumit, domethënë mallrat e blera për "***një përdorim personal, familjar ose shtëpiak*****"**. Ky është edhe përjashtimi më i rëndësishëm nga fusha e zbatimit të Konventës.

Mbrojtja e konsumatorit ka një rëndësi të madhe dhe regjimet juridike kombëtare i kushtojnë një rregullim të veçantë, i cili mund të rrezikonte të binte ndesh me dispozitat e Konventës. Megjithatë, neni 2(a) i Konventës përfshin edhe një përjashtim në këtë shmangie, duke parashikuar se: "*...përveç kur shitësi në çdo kohë para ose gjatë lidhjes së kontratës, nuk e dinte dhe as nuk duhet të ketë ditur se mallrat ishin blerë për njërën nga këto përdorime*". Pra mund të themi se Konventa është e zbatueshme kur shitësi para ose në çastin e lidhjes së kontratës së shitjes, nuk mund ta dinte qëllimin e blerjes së sendeve të shitura. Prova e mungesës të dijenisë të përdorimit të mallrave për qëllime personale apo familjare i ngarkohet shitësit, i cili pretendon qe nuk kishte dijeni, sipas parimit *"ei incumbit probatio, qui dicit, non qui negat*[114]*"*.

Përjashtimet e pikave (b)-(g) të nenit 2 të Konventës, më së tepërmi kanë karakter historik dhe politik. Gjithashtu, përjashtimi i nenit 2 të Konventës ka të bëjë me të gjitha **mallrat e shitura në ankand** (neni 2(b) i CISG) dhe në ekzekutim ose në kundërshtim me autoritetin e ligjit (neni 2 (c) i CISG). Ky përjashtim është argumentuar me faktin që kjo lloj shitje rregullohet nga dispozitat kombëtare urdhëruese "*mandatory rules*", të cilat mund ta rregullojnë procedurën e ankandit dhe të falimentimit në mënyre tërësisht të ndryshme nga veprimet klasike tregtare.

Është e qarte se, edhe **shitjet në lidhje me të drejtat e pronësisë intelektuale, kapitalet, aksionet, letrat me vlerë të investimeve, instrumentet e negociueshme ose paratë** janë të përjashtuara nga fusha e zbatimit të Konventës sipas nenit 2(d), sepse edhe ato i nënshtrohen një rregullimi të veçantë dhe përgjithësisht detyrues, nga ligjet shtetërore të brendshme.

Përsa i përket përjashtimit në lidhje me **shitjet e anijeve, mjeteve lundruese, mjeteve me jastëkë ajri dhe avionëve**, të parashikuar në nenin 2(e) të Konventës,

[113] Peter Schlechtriem, Petra Butler, "UN Law on international sales", Springer (2009), fq. 29- 30.

[114] Që do të thotë se: Barra e provës i takon atij që pretendon jo atij që kundërshton. Pra pala që dëshiron të përfitoje nga dispozita ligjore është e detyruar së pari të provojë ekzistencën de fakto të elementëve për këtë dispôzitë, nga ana tjetër pala që këmbëngul në përjashtim duhet të provojë se pari ekzistencën de fakto të elementëve për këtë përjashtim.

këto nuk bëjnë pjesë në fushën e zbatimit të saj për arsye se në legjislacionet e shume shteteve këto mjete kanë nevojë për regjistrim dhe për pasojë për një rregullim të veçantë nga ligji i brendshëm kombëtar. Megjithatë edhe në ketë grup mjetesh bëjnë përjashtim artikujt e sportit si varkat me rrema, varkat me vela, te cilat janë objekt i Konventës së Vjenës[115].

Një pyetje mund të ngrihet në lidhje me pjesët e këtyre mjeteve është: A janë objekt i Konventës së Vjenës, për shembull motori i anijeve ose avionëve?

Në lidhje me këtë çështje, doktricienët kanë mbajtur qëndrime të ndryshme. Disa autorë përkrahin qëndrimin se Konventa nuk do të zbatohet kur këto pjese janë thelbësore ose përbejnë pjesë të konsiderueshme për fabrikimin, ndërsa të tjerë vlerësojnë se këto elemente përbëjnë mallra të veçanta, shitja e të cilëve duhet të rregullohet nga Konventa[116].

Përjashtimi i fundit, i parashikuar nga neni 2 i Konventës, ka të bëjë me **energjinë elektrike**. Sipas disa autorëve, ky përjashtim nuk duket se "*gjen ndonjë argument të vlefshëm*", përveç se në disa sisteme juridike energjia nuk konsiderohet si "*mall*". Në të Drejtën shqiptare sipas nenit 142 të Kodit Civil, "*Të gjitha sendet e tjera, duke përfshirë edhe çdo energji tjetër natyrore, janë sende të luajtshme*". Sipas Konventës, ky përjashtim mbetet i paargumentuar në masën kur burime të tjera energjie si gazi ose nafta hyjnë në kategorinë e mallrave dhe si të tillë rregullohen nga Konventa. Kjo do te na çonte në çështjen shumë të debatueshme, për të ditur nëse Konventa rregullon disa mallra që megjithëse të transportueshme nuk janë të prekshme[117].

Së fundi, është me vend të kujtojmë, se përveç çështjeve të përjashtuara shprehimisht nga fusha e zbatimit të Konventës, ka edhe çështje të tjera që përjashtohen në mënyrë të nënkuptuar, për shkak se Konventa nuk parashikon asnjë dispozitë në lidhje me to. Këtu mund të përmendim dispozitat që rregullojnë zotësinë për të lidhur kontrate të palëve, përfaqësimin e palëve, mjetet që sigurojnë përmbushjen e detyrimeve, efektet e kontratës për palët e treta, vlefshmërinë dhe qëllimin e penaliteteve, vlefshmërinë e marrëveshjes së ndërmjetësimit, begatimin pa shkak, çështjet që kanë të bëjnë me juridiksionin apo në përgjithësi me të drejtën procedurale etj[118].

2.2.2. Çështjet e vlefshmërisë të kontratës dhe përgjegjësisë për shkak të produkteve.

Neni 4 i Konventës, nën gjurmët e nenit 8 të ULIS, e kufizon fushën e zbatimit tw CISG vetëm për çështjet që lidhen me formimin e kontratës së shitjes dhe detyrimeve të shitësit dhe të blerësit. Çështjet në lidhje me vlefshmërinë e kontratës dhe me efektet që kontrata mund të ketë mbi pronësinë e mallrave të shitura si dhe çështjet në lidhje me përgjegjësinë *de fakto* të mallrave, nuk rregullohen nga Konventa. Këto përjashtime vijnë si rezultat i ndryshimeve të mëdha të të drejtave kombëtare, të cilat e shohin në mënyre skeptike një rregullim uniform në këtë pikë.

---

[115] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 54-59.

[116] Franco Ferrari, "La Vendita Internazionale. Applicabilità e Applicazioni della Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Vendita Internazionali di Beni Mobili", fq.112-113.

[117] Franco Ferrari, "La Vendita Internazionale. Applicabilità e Applicazioni della Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Vendita Internazionali di Beni Mobili", fq.112-113.

[118] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 94-95.

a) Çështjet e vlefshmërisë së kontratës, të ndonjë prej dispozitave të saj, ose të çdo përdorimi.

Neni 4 i Konventës, në kuadër të përgjithshëm, përjashton nga fusha e zbatimit të Konventës, çështjet në lidhje me vlefshmërinë e kontratës, të dispozitave të saj si dhe përdorimeve tregtare të përfshira në të dhe nga ana tjetër çështjet në lidhje me pasojat që mund të këtë kontrata mbi pronësinë e mallrave të shitura. Përjashtim nga ky rregullim do të bënte vetëm rasti, nëse Konventa parashikon ndryshe. Nga kjo dispozitë rezulton se listimi i këtyre përjashtimeve është joshterues. Çështjet kontraktore, që dalin jashtë objektit të fushës të zbatimit të Konventës do të rregullohen nga ligji kombëtar i shtetit që përcaktohet nga normat e së drejtës ndërkombëtare private[119]. Pra me fjalë të tjera, Konventa do të zbatohet për kërkesat e formimit të kontratës dhe të drejtat dhe detyrimet e palëve të cilat derivojnë nga kontrata e lidhur. Ndërsa, çështja e vlefshmërisë të kontratës nuk është objekt i Konventës të Vjenës, kjo çështje do të rregullohet nga e drejta kombëtare e përcaktuar nga normat e konfliktit.

Vendet Europiane do të përdorin normat e konfliktit të përfshira në Rregulloren e KE, Nr. 593/2008 "*Mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet kontraktore*" (Roma 1) për të përcaktuar ligjin kombëtar të zbatueshëm për rregullimin e vlefshmërinë të kontratës. Kështu neni 10 i Rregullores Roma I parashikon se: ekzistenca dhe vlefshmëria materiale e kontratës do të rregullohet nga ligji që do të rregullojë kontratën. Në rast se kontrata apo kushtet e saj janë të vlefshme, në përputhje me Nenin 3 te saj, palët kontraktuese mund të zgjedhin me vullnetin e tyre ligjin e zbatueshëm që do të rregullojë kontratën e shitjes. Në mungesë të një zgjedhjeje të shprehur apo të nënkuptuar të ligjit të zbatueshëm, do të zbatohet në përputhje me nenin 4 të Rregullores, ligji i vendit ku shitësi ka vendqëndrimin tij të zakonshëm dhe në rast se ligji i zbatueshëm nuk mund të përcaktohet do të zbatohet ligji i atij vendi me të cilin kontrata ka lidhjen më të ngushtë sipas nenin 4(4) të Rregullores. Ndërsa përsa i përket vlefshmërisë formale të Kontratës, Rregullorja ne nenin 11 të saj, dallon rastin kur palët ndodhen në të njëjtin vend ose agjentet e tyre ndodhen në të njëjtin vend në momentin e lidhjes të kontratës, dhe në këtë rast kontrata do të jetë e vlefshme në qoftëse do të përmbushen kërkesat formale të ligjit, që ka rregulluar përmbajtjen e kontratës, pra kriteret e parashikuara më sipër ose ligjit të shtetit ku është lidhur kontrata; dhe rastin kur palët apo agjentet e tyre ndodhen në vende të ndryshme në kohen e lidhjes së kontratës. Në këtë rast kontrata do të jetë e vlefshme nëse ajo përmbush kërkesat formale të ligjit, që do të rregullojë përmbajtjen e saj ose kërkesat formale të ligjit të cilitdo prej palëve apo agjenteve të tyre, që është i pranishëm në kohen e lidhjes së kontratës ose ligin e shtetit ku secila nga palët ka patur vendqëndrimin e zakonshëm në atë kohë. Në përputhje me nenin 12(e) të Rregullores, pasojat e pavlefshmërisë së kontratës do të rregullohen nga kriteret që rregullojnë kontratën[120].

Vërehet se edhe e Drejta Ndërkombëtare Private në Shqipëri, nën ndikimin e Konventës së Romes dhe Rregullores Roma I, parashikon të njëjtat kritere lidhjeje për të caktuar ligjin e zbatueshëm për rregullimin e vlefshmërisë së kontratës. Kështu

[119] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law on international sales", Springer, (2009), fq. 31.
[120] Përmbajtja e Rregullores te KE Nr. 593/2008 "Mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet kontraktore". Faqja Web: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32008R0593.

Ligji "*Për të Drejtën Ndërkombëtare Private*" i Republikës të Shqipërisë[121] në nenin 45(5) parashikohet se: "*Ekzistenca dhe vlefshmëria e kontratës apo e njërit prej kushteve të saj rregullohen nga ligji i zbatueshëm për kontratën*" dhe në përputhje me nenin 45(1) të po këtij ligji: "*Kontrata rregullohet nga ligji i zgjedhur nga palët*". Në mungesë të zgjedhjes të ligjit të zbatueshëm nga palët në mënyre të shprehur ose në heshtje, atëherë për kontratën e shitjes, në përputhje me nenin 46(1)(a), do të zbatohet ligji i vendit ku shitësi ka vendqëndrimin e tij të zakonshëm. Nëse është e qartë, nga të gjitha rrethanat e çështjes, se kontrata është haptazi e lidhur më ngushtë me një shtet të ndryshëm nga vendqëndrimi i zakonshëm i shitësit atëherë, do të zbatohet ligji i shtetit me të cilin kontrata ka lidhjen më të ngushtë (neni 46(3) i ligjit). Përsa i përket vlefshmërisë formale të veprimit juridik (kontratës në rastin tonë), neni 18 i ligjit parashikon se "*Veprimi juridik është i vlefshëm, nëse përmbush kriteret e formës, sipas ligjit të shtetit, në të cilin është kryer veprimi juridik, ose kriteret e përcaktuara, sipas ligjit, i cili rregullon përmbajtjen e veprimit juridik. Veprimi juridik, i lidhur midis personave, të cilët ndodhen në shtete të ndryshme, ka formë të vlefshme, nëse ai përmbush kriteret e të paktën njërit prej këtyre shteteve*".

Konventa e Vjenës nuk ka dhënë ndonjë përkufizim në lidhje me konceptin e "*vlefshmërisë*", në mënyre që të paraqitej saktë se cilat çështje nuk do të bëjnë pjesë në fushën e zbatimit të saj, por ajo i referohet, në kuadër të përgjithshëm, vlefshmërisë së kontratës. Kjo për arsye se ligjet kombëtare të shteteve kanë specifikat e tyre të posaçme, në lidhje me ketë çështje. Përgjithësisht, mund të themi se, "*vlefshmëria*" përfshin gjithçka që lidhet me zotësinë për të lidhur kontratë, pëlqimin e palëve, objektin dhe shkakun e kontratës. Pra çështjet të tilla si zotësia juridike dhe zotësia juridike për të vepruar, gabimi, kanosja, mashtrimi etj, që lidhen me vlefshmërinë e kontratës do të rregullohen nga e drejta e brendshme ku referojnë normat e konfliktit. Ndërsa në rastin e dorëzimit të mallrave jo ne përputhje me kontratën ose paaftësisë paguese të palës tjetër këto çështje do të përfshihen në fushën e zbatimit të Konventës dhe do të rregulloheshin prej saj[122].

Nëse hedhim vështrimin në të drejtën shqiptare, Kodi Civil në nenit 663, parashikon si kushte për vlefshmërinë e një kontrate:

- Ekzistencën e pëlqimit kontraktor të palëve;
- Mbështetjen e kontratës mbi një shkak të ligjshëm;
- Përcaktimin e objektit që formon lëndën e kontratës dhe
- Formën e caktuar ligjore të kontratës.

Në lidhje me të metat e pëlqimit, sipas Kodit Civil palët duhet të jenë të lira të shfaqin vullnetin (pëlqimin) e tyre për lidhjen e kontratës, dhe nëse palët e japin pëlqimin nën ndikimin e dhunës, mashtrimit, lajthimit apo te kanosjes, atëherë kontrata do të jetë e pavlefshme. Po ashtu, përmbajtja e kontratës duhet të mos bjerë në kundërshtim me një dispozitë urdhëruese të ligjit, apo të mos kryhet në mashtrim të ligjit, ose te mos kryhet nga subjekte që nuk kanë zotësi për të vepruar për kryerjen e veprimit juridik ose të mos kryhet pa patur si qëllim të sjellë pasoja juridike, në të kundërt në përputhje me nenin 92 të Kodit Civil, kontrata do të jetë absolutisht e pavlefshme dhe nuk do të sjellë asnjë pasojë juridike. Sipas nenin 678 te Kodit Civil: "*Objekti i kontratës duhet të jetë i mundshëm, i ligjshëm, i caktueshëm ose që mund të*

[121] Ligji Nr. 10 428, datë 02.06.2011 "Për të Drejtën Ndërkombëtare Private" të Republikës të Shqipërisë.

[122] Uncitral Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Edicioni 2012, United Nation (2012), fq. 24.

përcaktohet" dhe duke ju përmbajtur neneve 192-198 të Kodit Civil, në varësi te llojit të kontratës, duhet respektuar forma e saj ligjore.

Pra të gjitha këto raste, mosrespektimi i të cilave do të çojë në pavlefshmërinë e kontratës do të rregullohen nga ligji i brendshëm, ku të referojnë normat e konfliktit sipas mënyrës të parashtruar më sipër.

Së fundi, mund të themi se neni 4 i Konventës përjashton nga fusha e zbatimit të saj edhe çështjet në lidhje me vlefshmërinë e praktikave tregtare. Kjo është përkrahur edha nga praktika gjyqësore, kështu:

"Gjykata e Lartë Austriake argumenton se, neni 9 i Konventës rregullon përfshirjen, në kontratën e lidhur ndërmjet palëve, termat tregtare, por në bazë të nenit 4(a) të CISG, për sa kohë që në Konventë nuk parashikohet ndryshe, ajo nuk rregullon çështjen e vlefshmërisë së praktikave tregtare të përdorura nga palët. Çështja e vlefshmërisë do të rregullohet nga ligi i brendshëm''[123].

Pra, ligji kombëtar rregullon vlefshmërinë e praktikave tregtare në bazë të nenit 4(a) të Konventës, duke mundësuar që shtetet të mos njohin praktikat tregtare të cilat bien në kundërshtim me të drejtën e tyre kombëtare.

b) Efektet e prodhuara nga kontrata mbi pronësinë e mallrave të shitura.

Në Konventën e Vjenës ashtu si dhe në ULIS, parashikohet se efekti qe ka kontrata mbi pronësinë e mallrave te shitura nuk do të rregullohet nga Konventa, pra do të rregullohet nga e drejta e brendshme. Sipas nenit 30 të Konventës, njëri nga detyrimet e shitësit është të kalojë pronësinë e mallrave, mirëpo nga leximi i vëmendshëm i dispozitave rezulton se Konventa nuk e rregullon në mënyre të detajuar kalimin e pronësisë pasi ajo nuk përcakton se kur kalon pronësia, cilat dokumente janë të domosdoshme për kalimin e pronësisë etje[124]. Në përgjithësi, ligji i zbatueshëm për kalimin e pronësisë është *"lex rei sitae"*, pra zbatimi i ligjit të vendit ku ndodhet pasuria[125]. Ligji i zbatueshëm do të përcaktoje nëse pronësia ka kaluar me lidhjen e kontratës apo me dorëzimin e mallrave. Kështu për shembull: sipas Kodit Civil të Republikës të Shqipërisë: "*E drejta e pronësisë dhe të drejta të tjera mbi sendet janë të transferueshme, përveç kur ndalohet nga ligji ose nga vetë natyra e së drejtës*" (neni 162 i Kodit Civil), për më tepër: "*Pronësia fitohet me anë të kontratës, pa qenë e nevojshme të bëhet dorëzimi i sendit. Për sendet që përcaktohen në numër, në peshë ose me masë, duhet të bëhet edhe dorëzimi i tyre*" (neni 164 i Kodit Civil). Ndërsa Konventa e Vjenës nuk parashikon dispozita të tilla, duke nënkuptuar zbatimin e ligjit të brendshëm në lidhje me ketë çështje.

Po ashtu doktrina ka argumentuar se vlefshmëria e klauzolës për ruajtjen e titullit të pronësisë, por edhe e drejta e ruajtjes të këtij titulli nuk rregullohen nga Konventa. Në klauzolën për ruajtjen e titullit të pronësisë, titulli i pronësisë mund të ndryshojë detyrimet e shitësit, në përputhje me nenin 6 të Konventës, kështu: shitësi

---

[123] Vendimi Gjykatës të Lartë Austriake, Vendim Nr. 425, Datë: 21 Mars 2000, (Çështja e druve). Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000321a3.html.

[124] Peter Schlechtriem, "The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Galston & Smit ed., *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Matthew Bender, (1984), fq.6-8.

[125] Ky rregullim ndiqet edhe nga ligji Nr. 10428 datë 02.06.2011 "Për të Drejtën Ndërkombëtare Private" të Republikës të Shqipërisë , në nenin 35 të së cilit parashikohet se: "Pronësia, posedimi dhe të drejtat e tjera reale mbi sende *të luajtshme* dhe të paluajtshme rregullohen nga ligji i shtetit në të cilin ndodhet sendi".

mund të mos ketë detyrim të transferojë pronësinë e mallrave, në mënyrë të menjëhershme, por mund të pres deri sa të përmbushet plotësisht detyrimi i blerësit për të paguar çmimin apo të përmbushen detyrime të tjera të shitësit nga ana e blerësit. Megjithatë, këto ndryshime te detyrimeve të palëve do të jenë subjekt i kontrollit të ligjeve të brendshme, në përputhje me nenin 4(2) të Konventës, të tilla si për shembull: klauzola e rendit publik[126]. Një qëndrim të tillë e ka mbajtur edhe jurisprudenca gjermane, e cila ka argumentuar si më poshtë:

"*Një shoqëri Gjermane bleu një jaht nga një shitës Holandez. Në kontratën e lidhur ndërmjet palëve ishte vendosur një dispozitë, që përcaktonte se titulli i pronësisë të jahtit do ti mbetej shitësit. Më pas shoqëria Gjermane e shet jahtin te një palë e tretë, patnere e shoqërisë. Kur falimentoi shoqëria Gjermane, shitësi Holandez pretendoi se ai kishte të drejtë të rimerrte pronësinë mbi jahtin si pasojë e dispozitës të ruajtjes së titullit të pronësisë. Gjykata vendosi se Konventa e Vjenës nuk do të zbatohej për mosmarrëveshjen në lidhje me vlefshmërinë e dispozitës për ruajtjen e titullit*"[127]

Gjykata në ketë rast, nuk u mor fare me interpretimin e nenit 2 të Konventës, që përjashton mjetet lundruese nga fusha e zbatimit të CISG.

Një çështje tjetër ka lidhje me kalimin e të drejtës të pronësisë, domethënë nëse blerësi merr në posedim mallrat dhe paguan çmimin e plotë të tyre, a i kalon pronësia e mallrave apo duhet te plotësohen edhe kërkesa të tjera, në mënyre që të kalojë pronësia?

Sipas doktrinës kjo pyetje do të marrë zgjidhje nga e drejta e brendshme, e cila është thirrur për zbatim nga normat e konfliktit[128].

c) Përgjegjësia për shkak të produkteve.

Delegacionet e shteteve si Finlanda, Franca dhe SHBA, propozuan gjatë punimeve të draftit të Konventës së Vjenës, përjashtimin nga fusha e zbatimit të saj, të përgjegjësisë të shitësit për vdekjen apo dëmtimet personale të shkaktuara nga mallrat ndaj çdo personi. Ky propozim pasqyrohet në nenin 5 të Konventës së Vjenës[129].
Në lidhje me këtë dispozite, në praktikë mund të ngrihen problematika në lidhje me :

- dëmtimet personale apo me vdekjen e shkaktuar nga mallrat ndaj çdo personi dhe
- dëmet qe i janë shkaktuar pronësisë së tij.

Të metat eventuale të mallrave, objekt kontrate i shitjes ndërkombëtare, mund të jenë ndonjëherë me natyrë të tillë, që ti shkaktojnë një dëm personal (fizik) blerësit të parë apo edhe blerësve dhe përdoruesve të njëpasnjëshëm. Në një rast të tillë, përgjegjësia e shitësit, për të gjitha pretendimet ekonomike që rrjedhin nga dëmtimi personal, nuk bën pjesë në fushën e zbatimit të Konventës. Kjo situatë do të rregullohet nga e drejta e brendshme. Pra, ashtu sikurse vërehet nga leximi i nenit 5 të

[126] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 80.
[127] Vendimi i Gjykatës të Apelit te Oberlandesgericht Koblenz, Gjermani, Nr. Vendimi. 5 U 534/91, Date: 16 Janar 1992. Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=30.
[128] Peter Schlechtriem, Petra Butler, "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 37.
[129] Opinioni Nr. 12 i Bordit Këshillues të CISG, "Për përgjegjësinë e shitësit për dëmet që vijnë nga dëmtimet personale dhe dëmet e pronësisë të shkaktuara nga mallrat dhe shërbimet sipas CISG". Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op12.html.

Konventës, qëllimi i të drejtës uniforme është që të mos e rregullojë çështjen e përgjegjësisë "*de facto*" të dëmeve që mund të shkaktojnë mallrat me të meta ndaj çdo personi. Kjo për arsye se, në ligjin uniform nuk janë përfshirë dispozita që rregullojnë përgjegjësinë që rrjedhin nga mallrat, pasi ashtu si çështjet e vlefshmërisë edhe çështjet e dëmeve personale të shkaktuara nga mallrat, janë rregulluar në mënyra të ndryshme në shtete të ndryshme të botës. Disa shtete këto dëme i konsiderojnë jashtëkontraktore, disa të tjera kontraktore dhe disa shtete një kombinim të të dyjave[130]. Kështu kjo përgjegjësi do të rregullohet nga e drejta e brendshme.

Kodi Civil e rregullon përgjegjësinë që rrjedh nga produktet në nenin 628 të tij, dhe e përfshin atë te detyrimet që rrjedhin nga shkaktimi i dëmit jo kontraktor, pra e konsideron si dëm jashtëkontraktor.

Nëse kërkimi i shpërblimit të dëmit nga blerësi, për dëmet e shkaktuara nga mallrat do të rregullohej nga Konventa, ai do të kufizohej vetëm në dispozitat në lidhje me kërkimin e të metave të mallrave pra mos përputhshmërisë të tyre me kontratën (neni 39(1) i CISG) ose me afatin prej dy vjetësh (neni 39(2) i CISG).

Megjithatë, ka edhe nga ata autorë, që mbështesin idenë se meqenëse shpërblimi i dëmtimit personal apo vdekja e blerësit apo çdo personi ka karakter të mirëfilltë ekonomik, Konventa do te zbatohet[131]. Ky qëndrim nuk është mbështetur.

Ndërsa, dëmet që i shkaktohen pronës si pasojë e mallrave jo në përputhje me kontratën, përfshihen në fushën e zbatimit të Konventës[132] dhe nuk bëjnë pjese në përjashtimin e nenit 5 të saj. Në këtë mënyrë, do të zbatohen mjetet ligjore[133] të Konventës për të shpërblyer dëmin. Për pasojë, në rastet kur zbatohet Konventa, ajo kërkon që blerësi të njoftojë shitësin për mungesën e përputhshmërisë së mallrave që shkaktuan dëmtimin e pronës, në mënyre që blerësi të mos humb të drejtën e tij për të ngritur padi. Në rast se dëmtimi i pronës nuk është shkaktuar nga mallrat, çështja e përgjegjësisë do të rregullohet nga ligji i brendshëm.

Gjithsesi sipas disa gjykatave, Konventa nuk do të zbatohet për çështjet e dëmit jashtëkontraktor, çështjet që kanë të bëjnë me neglizhencën apo veprime mashtruese te shitësit, këto çështje do të rregullohen nga e drejta e brendshme[134].

Si përfundim mund të themi se, çështje të tilla si: vlefshmëria e kontratës apo e ndonjë dispozite të saj apo të çdo përdorimi; efekti që mund të ketë kontrata mbi pronësinë e mallrave të shitura ose përgjegjësia e shitësit për vdekjen ose dëmtimet personale të shkaktuara nga mallrat ndaj çdo personi; të drejtat e palëve të treta mbi mallrat apo mbi shitësin ose blerësin etj, nuk do të rregullohen nga Konventa por do të rregullohen në përputhje me ligjin e zbatueshëm në bazë të rregullave të së Drejtës Ndërkombëtare Private, në përputhje me nenin 7(2) të Konventës. Ky ligj, do të jetë

---

[130] Opinioni Nr. 12 i Bordit Këshillues të CISG, "Për përgjegjësinë e shitësit për dëmet që vijnë nga dëmtimet personale dhe dëmet e pronësisë të shkaktuara nga mallrat dhe shërbimet sipas CISG". Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op12.html

[131] Peter Schlechtriem, Petra Butler, "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 60.

[132] Vendimi i Gjykatës Tregtare të Zvicrës, Nr. Vendimi: HG 920670, Datë 26 Prill 1995, " Gjykata argumentoi se: Konventa do të ishte e zbatueshme për dëmtimin e shtëpisë së blerësit nga uji i kripur si pasojë e rrjedhjes të kontejnerit, përderisa shërbimet si: instalimi i kontenierit; nuk përbenin pjesën mbizotëruese të detyrimeve (neni 3(2) i CISG".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950426s1.html

[133] Me termin "mjete ligjore" të përdorur gjerësisht në Konventë do të kuptojmë rrugët ligjore që mund të përdori secila nga palët në rast se pala tjetër nuk i përmbush detyrimet që rrjedhin nga kontrata.

[134] Vendimi i Gjykatës të Distriktit Ohio, SHBA, Nr. i Vendimit: 1:05-CV-00702, Datë 10 Tetor 2006. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061010u1.html

ligji i brendshëm i zgjedhur nga palët ose në mungesë të një përcaktimi të tillë do të jetë ligji i zbatueshëm.

2.3. Karakteri ndërkombëtar i kontratave të shitjes.

Për sa i përket termit "***ndërkombëtar***", nuk do te ishte e lehtë të përkufizohej pasi është e vështirë të gjendet një përkufizim i vetëm, i zbatueshëm në të gjitha kontratat ndërkombëtare. Prandaj mund të thuhet se karakteri ndërkombëtar i kontratës, do të varet nga kritere të caktuara dhe do të rezultojë nga efektet e saj. Karakteri ndërkombëtar i kontratës në përputhje me parimin e autonomisë së vullnetit, i jep mundësinë palëve të zgjedhin ligjin e zbatueshëm për kontratën e tyre ndërmjet, ligjit të brendshëm apo ligjit të huaj, me të cilën mardhënia juridike civile ka pika kontakti apo edhe zbatimin e ligjit të një shteti të tretë.

Në Republikën e Shqipërisë, kontrata e shitjes do të konsiderohet ndërkombëtare nëse ajo karakterizohet nga elementi i huaj, ky element mund të qëndrojë në secilin prej përbërësve të mardhënies juridiko-civile pra në subjekt, objekt apo përmbajtje, ose edhe në më shumë se një prej përbërësve të mardhënies juridiko-civile. Kështu në përputhje me nenin 1(2) të Ligjit Për të Drejtën Ndërkombëtare Private të Republikës të Shqipërisë, "*elementi i huaj*" nënkupton çdo rrethanë juridike që lidhet me subjektin, përmbajtjen ose objektin e një marrëdhënieje juridiko-civile dhe që bëhet shkak për lidhjen e kësaj marrëdhënieje me një sistem ligjor të caktuar.

Këtë qëndrim mban edhe doktrina e të Drejtës Ndërkombëtare Private, e cila mbështetet ne tre kritere bazë, për të përcaktuar termin "*ndërkombëtar*" të shitjes të mallrave, këtu përfshihen: kriteri subjektiv, kriteri objektiv dhe kriteri i përzierë.

- Kriteri subjektiv mbështetet në shtetësinë e palëve kontraktuese, kontrata e shitjes të mallrave konsiderohet ndërkombëtare, nëse shitësi dhe blerësi janë nën juridiksionin e sovraniteteve të shteteve të ndryshme. Ky kriter mund të jetë personal (shtetësia) ose territorial (vendbanimi ose vendqëndrimi i zakonshëm).
- Sipas kriterit objektiv, kontrata për shitjen e mallrave konsiderohet të jetë ndërkombëtare, nëse kalimi i mallrave dhe të hollave është bërë nga territori i njërit shtet në territorin e shtetit tjetër.
- Kriteri i përzier, kërkon kumulimin e elementit subjektiv nga njëra prej tre alternativave të përcaktimit të kushteve objektive. Pra, përveç vendit të biznesit ose vendqëndrimit të zakonshëm të palëve, në shtete të ndryshme, duhet edhe që: 1) nga momenti i lidhjes të kontratës, sendi të transportohet nga territori i një shteti në territorin e një shteti tjetër; ose 2) veprimet që përbejnë ofertën dhe pranimin e saj të kryhen në territorin e shteteve të ndryshme; ose 3) dërgimi i sendit të kryhet në territorin e një shteti tjetër, jo në atë në të cilin janë kryer veprimet, të cilat përbejnë ofertën dhe pranimin e saj[135].

Ndërsa përsa i përket Konventës, ajo nuk jep asnjë përkufizim konkret për karakterin ndërkombëtar të kontratës të shitjes së mallrave, megjithatë nuk ekziston asnjë dyshim mbi frymën e saj për të rregulluar vetëm kontratën e shitjes që paraqet karakterin ndërkombëtar e cila parashikohet që në emërtimin e Konventës të Vjenës dhe gjithashtu për shkak të dispozitave që rregullojnë fushën e zbatimit të saj.

[135] Hajredin Kuci, Asllan Bilali, "E Drejta Ndërkombëtare Private", (Pjesa e Përgjithshme), Prishtinë (2008), Universiteti i Prishtinës, Fakulteti Juridik, fq. 163.

Në kuadër të përgjithshëm mund të themi se, Konventa e Vjenës ka pranuar kriterin subjektiv në përcaktimin e karakterit ndërkombëtar të kontratës të shitjes të mallrave, kjo në përputhje me nenin 1 dhe 10 të Konventës. Dispozita të cilat lidhen ngushtësisht me zbatimin direkt dhe indirekt të saj.

2.4. Zbatimi në kohë i Konventës.

Neni 100 i Konventës parashikon, si rregull se Konventa nuk ka fuqi prapavepruese. Në përputhje me nenin 100(1) të saj, Konventa zbatohet për formimin e kontratës së shitjes të mallrave (Pjesa II e Konventës) vetëm kur propozimi për lidhjen e kontratës është bërë në, ose pas datës kur kjo Konvente hyn në fuqi, në shtetet Kontraktuese. Ndërsa, mbështetur në nenin 100(2) mund të themi se Konventa zbatohet për të drejtat dhe detyrimet e palëve (Pjesa III e Konventës), vetëm për kontratat e lidhura në, ose pas datës kur kjo Konventë hyn në fuqi në Shtetet Kontraktuese[136]. Të dy paragrafët e nenit 100, pra 100(1) dhe (2), referojnë te hyrja në fuqi e Konventës, në përputhje me shtetet kontraktuese, sipas nenit 1(1)(a) ose 1(1)(b).

Sipas nenit 100(1), që të zbatohet Konventa për formimin e kontratës, duhet që oferta të behet pasi një shtet të konsiderohet shtet kontraktues sipas nenit 1(1)(a) ose 1(1)(b), ndërsa sipas nenit 100(2) që të zbatohet Konventa për të drejtat dhe detyrimet e palëve, kontrata duhet të lidhet në, ose pas datës, që një shtet të konsiderohet shtet kontraktues sipas nenit 1(1)(a) ose 1(1)(b). Jurisprudenca ka mbajtur qëndrimin se, pavarësisht përmbajtjes së nenit 100 të Konventës, palët mund të përfshinë zbatimin e Konventës edhe në kohen e lindjes së mosmarrëveshjes[137].

2.5. Zbatimi në hapësirë i Konventës.

Zbatimi në hapësirë i Konventës përfshin: zbatimin direkt te saj në përputhje me nenin 1(1)(a), zbatimin indirekt në përputhje me nenin 1(1)(b) si dhe ushtrimin e autonomisë kontraktore të palëve.

2.5.1. Zbatimi direkt i Konventës të Vjenës.

Fillimisht, Konventa është ratifikuar nga një numër i vogël shtetesh dhe zbatimi i drejtpërdrejte i Konventës nuk ishte shumë i shpeshtë ndërsa sot, kjo situatë ndërkombëtare ka ndryshuar në mënyre të konsiderueshme, dhe numri i shteteve kontraktuese të Konventës rezulton i tillë që jep mundësinë e një zbatimi më të madh të drejtpërdrejte të saj.

---

[136] Pas leximit të nenit 100 të Konventës në versionin Anglisht të tekstit të saj, mendojmë se kjo dispozitë në tekstin Shqip të Konventës, ka nevojë për disa saktësime. Kështu, mendojmë se neni 100(1) duhet plotësuar: "vetëm kur propozimi për lidhjen e kontratës është bërë në, ose pas datës kur kjo Konventë hyn në fuqi …". Po ashtu neni 100(2) duhet plotësuar: "Kjo Konventë zbatohet vetëm për kontratat e lidhura në, ose pas datës kur kjo Konventë hyn në fuqi…".

[137] Vendimi i Gjykatës të Apelit të Argjentinës. Nr. Vendimi: 47.448, Datë: 31 Tetor 1995: "Gjykata vendosi zbatimin e Konventës për mosmarrëveshjen e lindur nga kontrata me objekt shitjen e kërpudhave të thara, ndërmjet shitësit Gjerman dhe blerësit Argjentinas. Konventa u zbatua pavarësisht se kontrata ishte lidhur në 1987 dhe Argjentina e ka ratifikuar Konventën në 1988. Konventa nuk duhej zbatuar në përputhje me nenin 100, por palët e kanë përfshire zbatimin e Konventës në kontratën e tyre me fuqi prapavepruese dhe gjykata e ka pranuar këtë referim".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951031a1.html.

Konventa do të rregulloje kontratën e shitjes ndërkombëtare te mallrave, nëse palët pjesëmarrëse ne kontratë i kanë vendet e biznesit te tyre në shtete të ndryshme të Konventës (Neni 1(a) i CISG). Sipas kësaj dispozite, rezulton se kontrata do te ketë karakter ndërkombëtar, nëse palët në momentin e lidhjes të saj, do të kenë vendet e biznesit të tyre në shtete të ndryshme. Me fjalë të tjera, së pari duhet që palët të kenë vend biznesi dhe pastaj duhet që këto vende biznesi të jenë në shtete të ndryshme, kontraktuese të Konventës.

Termi "***vend biznesi***" nuk gjen një përkufizim në Konventë, për arsye se gjatë Konferencës së Vjenës, delegacionet nuk mundën të binin dakord për një përkufizim të unifikuar të këtij termi. Kështu, delegacionet Belge dhe Argjentinase kishin sugjeruar që vendi i biznesit të jetë "*vendi ku pala ka një qendër biznesi të përhershme, që ka kompetencën të negociojë ose të lidhë në emër të saj kontrata shit-blerjeje mallrash*". Ky propozim u hodh poshtë gjatë redaktimit përfundimtar të nenit 10 të Konventës, që rregullon rastet e mungesës, të një vendi biznesi, apo edhe rastet kur një palë ka më shume se një vend biznesi. Megjithatë, delegacionet në mënyrë unanime kanë pranuar se për secilën prej dispozitave të Konventës behet fjalë për një term "*neutral*" dhe "*autonom*", domethënë që nuk i korrespondon asnjë koncepti kombëtar në veçanti[138].

Po ashtu, doktrina ka rënë dakord se termi "*vend biznesi*" duhet të interpretohet si vendndodhja e përhershme dhe e rregullt e tregtarit dhe nuk duhet të nënkuptojë vendndodhjen e përkohshme të veprimeve parakontraktore [139]. Paralelisht, Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë (ICC) ka argumentuar se: "*vendi i biznesit të një subjekti tregtar duhet të jetë i qëndrueshëm, që përfshin ambiente dhe punonjës, me qëllimin që të shesë mallra apo shërbime*"[140].

Në lidhje me këtë çështje mund të ngrihet një pyetje: A mund të trajtohen vende të tilla si panairet, hotelet, sallat e ekspozitave apo zyrat e marra me qera përkohësisht për bisedime ose negociata, si vend biznesi, në kuptimin e Konventës së Vjenës?

Autori Arthur Rosett, ka mbajtur një qëndrim negativ në lidhje me ketë çështje, ai argumenton se: "*hotelet, panairet apo një dhomë e marrë me qera në një qytet nuk do të konsiderohen të mjaftueshme për të qene vend biznesi, për lidhjen e kontratave ndërkombëtare të shitjes të mallrave*"[141]. Megjithatë, nga ana tjetër, jurisprudenca ka patur raste që është treguar më elastike në lidhje me këtë term[142].

Një problematikë tjetër, që mund të ngrihet, është rasti kur pala kontraktuese ka më shumë se një vend biznesi, në shtete të ndryshme që mund ta kenë ratifikuar Konventën, atëherë cili nga këto vende biznesi do të jetë përcaktues për zbatimin e Konventës?

---

[138] Dokumentat Zyrtare A\CONF.97\L.3, fq 181.
Faqja Web: http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf.

[139] John O. Honnold, "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nation Convention", Botimi i trete, Kluwer Law International (1999), fq. 43.

[140] Dokumentat Zyrtare A/CONF.97/9, fq .73, neni 9.
Faqja Web: http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf.

[141] Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/rossett.html.

[142] Vendim i Gjykatës të Apelit Stuttgart Gjermani, Nr. Vendimi: 5 U 118/99, Datë: 28 Shkurt 2000. "Gjykata në çështjen ndërmjet një shitësi Gjerman dhe një blerësi Spanjoll argumentoi se: vendi i biznesit ekziston nëse një palë e përdor atë haptazi për të marrë pjesë në tregti, çka do të thotë se vendi i biznesit nuk është e thënë që detyrimisht te jetë me karakter të përhershëm dhe duhet të tregojë njëfarë pavarësie".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000228g1.html

Në lidhje me këtë çështje, doktrina nga njëra anë, mban qëndrimin se vendi i biznesit do të konsiderohet vendi ku ndodhet selia kryesore e personit juridik, ndërsa nga ana tjetër qëndrimi më i përkrahur është se do të konsiderohet "*vend biznesi*" vendi, që ka lidhje më të ngushta me kontratën dhe përmbushjen e saj[143]. Po ashtu, sipas doktrinës mund të jetë përcaktues: vendi i biznesit, i cili ndodhet në vendin e ekzekutimit të kontratës; vendi i biznesit ku zhvillohen veprimet parakontraktore; vendi i biznesit ku realizohet lidhja e kontratës; vendi i zakonshëm i biznesit apo vendi i biznesit ku ndodhet selia kryesore e një personi juridik[144].

Ndërsa, Konventa në nenin 10(a) të saj, parashikon: "*në rast se një palë ka më shumë se një vend biznesi, vend i biznesit është ai i cili lidhet më ngushtë me kontratën dhe përmbushjen e saj, duke pasur parasysh rrethanat e njohura ose të parashikuara nga palët, në çdo kohë para ose gjatë lidhjes së kontratës*". Gjithashtu, neni 1(2) i Konventës, shton një kusht në lidhje me përcaktimin e momentit, në të cilin vendet e biznesit te palëve kontraktuese janë në shtete të ndryshëm, kështu: "*nuk mbahet parasysh fakti se palët i kanë vendet e biznesit të tyre në shtete të ndryshme kur ky fakt nuk del as nga kontrata as nga veprimet e mëparshme ndërmjet palëve, as nga të dhënat e ofruara nga palët kontraktuese, në një moment çfarëdo para lidhjes apo gjatë lidhjes së kontratës*". Që kontrata e shitjes të jetë ndërkombëtare, presupozon jo vetëm që palët të kenë vende biznesi në shtete të ndryshme kontraktuese të Konventës, por gjithashtu që, çdonjëra prej palëve të dijë që vendi i biznesit te palës tjetër ndodhet në një shtet tjetër nga ai ku ndodhet i tij, jo më vonë se në momentin e lidhjes së kontratës[145]. Prandaj, ndryshimi i mëpasshem në vendndodhjen e vendit te biznesit nga një shtet në një tjetër, nuk duhet të ketë asnjë ndikim mbi karakterin ndërkombëtar të kontratës[146].

Zbatimi direkt i Konventës, nënkupton që shitësi dhe blerësi të jenë vendosur në shtete të ndryshme në një moment çfarëdo para lidhjes ose gjatë lidhjes së kontratës[147]. Konventa e Vjenës i shton këtij rregullimi një saktësim plotësues në nenin 1(3) të Konventës sipas të cilit: "*as shtetësia e palëve, as karakteri civil ose tregtar i palëve apo i kontratës nuk merren parasysh për zbatimin e kësaj Konvente"*. Kështu, del e qartë se Konventa zbatohet pavarësisht nga shtetësia apo natyra e kontraktuesve si dhe pavarësisht nga karakteri civil apo tregtar i kontratës. Prandaj, mund të themi se ky paragraf është i një rëndësie të madhe sepse heq çdo keqkuptim për ato shtete që kane ligje të veçanta që rregullojnë kontratat e shitjes me karakter civil dhe ligje të tjera për rregullimin e kontratave të shitjes me karakter tregtar.

Megjithatë, duhet vënë re se pjesa më e madhe e veprimeve juridike ndërkombëtare që rregullon Konventa janë të natyrës tregtare. Sipas nenit 2 të Konventës, rezulton se kontratat e konsumatorit përjashtohen nga fusha e zbatimit të saj, kjo pasi në këtë mënyrë shmanget një konflikt i mundshëm ndërmjet normave të

---

[143] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 37-38.

[144] Gyula Eörsi, "International Sales: the U.N. Convention on Contracts for the International Sales of Goods", New York (1984), fq. 2-29.

[145] Peter Schlechtriem: "Uniform Sales Law - The Experience with Uniform Sales Laws in the Federal Republic of Germany" (Juridisk Tidskrift, 1991/92), fq. 1-28

[146] Dan Velicu, "La vendita internazionale di merci", Profilo Comparatistico; Aracne (2007), fq. 27-30.

[147] Vendim i Gjykatës të Rrethit Gjyqësor. Tiranë. Nr. Vendimi: 3413, Datë: 12.03.2014. "Në mosmarrëveshjen ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Shqiptar, gjykata argumentoi se do të zbatohet Konventa e Vjenës duke qenë se palët në kohën e lidhjes të kontratës janë palë Kontraktuese të cilat e kanë vendin e biznesit në shtete të ndryshme kontraktuese të Konventës".

Konventës dhe normave të aplikimit të nevojshëm "*mandatory rules*" të legjislacionit të brendshëm të shtetit të cilat synojnë të mbrojnë konsumatorin.

Në rast se kontrata e shitjes është lidhur me ndërmjetësinë e një agjencie, apo të një dege të shoqërisë mëmë që ndodhet në një shtet tjetër, çështja është të dihet nëse kjo agjenci apo kjo degë mund të konsiderohet si një vend biznesi dytësor për zbatimin e Konventës.

Doktrina është e unifikuar në lidhje me këtë cështje dhe përkrah qëndrimin se ndërmjetësi duhet të zotërojë personalitet juridik të pavarur. Por, doktrina mban qëndrime të ndryshme në lidhje çështjen nëse ndërmjetësi ka të drejtë edhe të lidhi kontratë, apo e drejta e tij kufizohet vetëm në zhvillimin e bisedimeve paraprake, pra negociatave[148].

Pra në përgjithësi, mund të themi se palët kontraktuese duhet te kenë vende biznesi në shtete të ndryshme, duke respektuar këtu edhe përjashtimet e parashikuara në Konventë.

Si element tjetër përcaktues i kësaj dispozite, është edhe fakti se këto vende biznesi duhet të ndodhen në shtete të ndryshme Kontraktuese të Konventës të Vjenës. Atëherë lind pyetja se cilët janë shtetet kontraktues të Konventës?

Këtë sqarim e jep neni 91 i Konventës, sipas të cilit, mund të arrihet në konkluzionin se shtetet kontraktues të Konventës do të jenë si vijon:

- Të gjitha shtetet që kanë nënshkruar dhe pastaj ratifikuar, pranuar ose miratuar Konventën dhe që kanë depozituar instrumentin e tij të ratifikimit, pranimit ose miratimit pranë Organizatës së Kombeve të Bashkuara.
- Të gjitha shtetet që nuk e kanë nënshkruar Konventën e Vjenës, por që kanë aderuar në të dhe që kanë depozituar instrumentin e tij të zbatimit pranë Organizatës së Kombeve të Bashkuara.

Konventa e Vjenës lejon, në nenin 92 të saj, mundësinë e shteteve kontraktues të përjashtojnë zbatimin e pjesëve të caktuara të Konventës, në kontratën e tyre. Nga kjo rrjedh se, një shtet kontraktues që ka deklaruar se nuk do te zbatoje Pjesën e Dytë (Formimi i Kontratës) ose Pjesën e Tretë (të drejtat dhe detyrimet e palëve) të Konventës, nuk do të cilësohet si shtet kontraktues i CISG, kur vepron në një fushë të rregulluar nga kjo pjesë e Konventës. Gjithashtu, Konventa nuk është më e zbatueshme në marrëdhëniet ndërmjet palëve, vendi i biznesit i të cilëve, ndodhen në shtete që kanë bere rezerva sipas nenit 94, as në kushtet e nenit 90 të Konventës.

Përsa i përket nenit 94(1) të Konventës, ai u lejon dy ose më shumë shteteve kontraktuese të CISG që zbatojnë rregulla juridike te njëjta apo të përafërta, të zbatojnë ato instrumente, në vend të Konventës të Vjenës pra: "*të deklarojnë se Konventa nuk do të zbatohet...kur palët kanë vendet e biznesit te tyre në këto shtete"*. Në realitet, qëllimi i këtij neni është të lejojë shtetet që përfitojnë nga rregullat juridike të njëjta apo të përafërta, të vijojnë ti zbatojnë ato ndërmjet tyre, në vend të zbatimit të Konventës për kontratën e shitjes dhe formimin e saj, kur palët kanë vende biznesi në këto vende. Për rrjedhim, shtetet në fjalë bëjnë një deklaratë të përbashkët ose deklarata njëpalëshe reciproke. Konventa e Vjenës nuk zbatohet, sipas nenit 1(1)(a), për fushat që shteti kontraktues ka bërë rezervë dhe gjyqtari duhet të zbatojë të drejtën e brendshme, në të cilën referojnë normat e konfliktit, për të rregulluar këto çështje[149].

[148] Dan Velicu, "La vendita internazionale di merci" Profilo Comparatistico; Aracne (2007), fq. 33.

[149] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 51- 52.

2.5.2. Zbatimi indirekt i Konventës të Vjenës.

Neni 1(1)(b) ka për qellim ta bëjë Konventën të zbatueshme edhe në rastin kur një ose te dyja palët kontraktuese kane vendet e tyre te biznesit ne shtete jo kontraktuese te Konventës, dhe normat E të Drejtës Ndërkombëtare Private të këtij shteti thërrasin për zbatim, ligjin e një shteti kontraktues të Konventës[150].

Neni 1(1)(b) i Konventës, në vetveten e tij nuk është një norme konflikti, por ai përfshin të Drejtën Ndërkombëtare Private, për te përcaktuar ligjin e zbatueshëm për çështjen e dhënë, duke zgjeruar kështu fushën e zbatimit te Konventës. Shtetet Kontraktuese të Konventës mund të jenë përfshire edhe në Konventa Ndërkombëtare, që rregullojnë mardheniet ndërkombëtare private, ose mund ti rregullojnë këto mardhenie me një ligj të posaçëm kombëtar. Konkretisht, në Republikën e Shqipërisë kjo disipline rregullohet në mënyre të posaçme nga Ligji Nr. 10428 datë 02.06.2011 "*Për të Drejtën Ndërkombëtare Private*".

Përpara se të analizojmë nenin 1(1)(b) të Konventës, po paraqesim disa rregullime të së Drejtës Ndërkombëtare Private:

Konventa e Hagës e vitit 1955 "Konventa për ligjin e zbatueshëm për shitjen ndërkombëtare te mallrave[151]".

Kjo Konventë, ka karakter ndërkombëtar dhe ka për qëllim përfshirjen në të, të dispozitave të unifikuara në lidhje me ligjin e zbatueshëm për shitjen e mallrave ndërmjet shteteve, që e kanë ratifikuar atë[152]. Në këtë Konventë një rol të rëndësishëm zë autonomia e palëve për përcaktimin e ligjit të zbatueshëm, për të rregulluar mardhënien e tyre kontraktore (neni 2 i Konventës të Hagës). Në rast se palët nuk e kanë përcaktuar ligjin e zbatueshëm me vullnetin e tyre atëherë, neni 3(1) i Konventës të Hagës parashikon, se ligji i zbatueshëm do të jete ligji i vendqëndrimit të zakonshëm të shitësit, që nënkupton se do të zbatohet ligji i vendit të parë të biznesit të shitësit[153]. Më tutje, neni 3 i Konventës së Hagës parashikon se: do të zbatohet vendqëndrimi i zakonshëm i blerësit apo ligji i vendit ku e ka vendin e biznesit blerësi, nëse porosia e blerësit është pranuar nga shitësi apo përfaqësuesi i tij, në këtë vend. Nëse shitja është realizuar në një shkëmbim ose ankand atëherë, do te prevaloj ligji i shtetit ku ndodhet vendi i shkëmbimit apo zhvillohet ankandi.

Konventa e Romës e vitit 1980 "Konventa mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet kontraktore[154]*".*

Kjo Konventë[155], kishte për qëllim unifikimin e normave të së Drejtës Ndërkombëtare Private, në lidhje me detyrimet kontraktore, ndërmjet vendeve anëtare të Bashkimit Europian. Në nenin 21 të kësaj Konvente, përcaktohet se nëse një shtet

---

[150] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 14.

[151] Teksti i plotë në Faqen Web: http://www.hcch.net.

[152] Këtu përfshiheshin: Franca, Italia, Zvicra, Belgjika, Danimarka, Finlanda, Norvegjia, Suedia dhe Nigeria. Kjo Konventë ka hyrë në fuqi në 01.09.1964.

[153] Vendim i Gjykatës të Apelit, Milano Itali, Nr. Vendimit: -, Datë 10 Mars 1998. Faqe Web: http://www.cisgw3.law.pace.edu/cases/980320i3.html

[154] Teksti i plotë në Faqen Web: http://www.jus.uio.no/lm/ec.applicable.law.contracts.1980/doc.html

[155] Konventa e Romës 1980 (Konventa e Bashkimit Europian) hyri në fuqi në 1991, vendet që kanë nënshkruar janë: Franca, Italia, Gjermania, Danimarka, Belgjika, Greqia, Holanda, Luksemburgu dhe Irlanda, më 1992 aderuan edhe Spanja, Portugalia dhe Anglia dhe në 1997 Finlanda, Suedia dhe Austria.

është kontraktues i Konventës së Romes të vitit 1980 dhe gjithashtu edhe i Konventës së Hagës të vitit 1955 atëherë, do të prevalojë zbatimi i Konventës me të hershme për rregullimin e mardhenies kontraktore, pra Konventa e Hagës. Prioritet edhe në këtë Konvente i jepet autonomisë të palëve për përcaktimin e ligjit të zbatueshëm (nenin 3 i saj). Në mungesë të përcaktimit të ligjit të zbatueshëm nga palët sipas nenit 4(1) të Konventës së Romës, kontrata do të rregullohet nga ligji i vendit me të cilën kontrata ka lidhjen me të ngushtë. Në nenin 4(2) të saj, parashikohet se: "kontrata do të konsiderohet se ka lidhjen me të ngushtë me shtetin e vendqëndrimit të zakonshëm të palës që do të përmbushi kontratën në kohen e lidhjes së kontratës".

Pas Konventës të Romës të vitit 1980, Bashkimi Evropian propozoi zëvendësimin e saj me *Rregulloren e Parlamentit Evropian dhe të Këshillit, Nr. 593/2008 datë 17 Qershor 2008*, "Mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet Kontraktore" (Roma I)[156]. Kjo rregullore ka për qëllim sqarimin dhe modernizimin e parimeve të Konventës së Romës të vitit 1980. Në nenin 3(1) të saj, parashikohet parimi i autonomisë së palëve për përcaktimin e ligjit të zbatueshëm, por neni 3(2) i saj sjell risi. Kështu, kjo dispozitë i jep mundësi palëve të zgjedhin që kontrata e tyre të rregullohet nga parimet e përgjithshme të njohura ndërkombëtarisht[157]. Në nenin 4(1)(a) të saj, për kontratat e shitjes, parashikohet si kriter i zbatueshëm ligji i vendqëndrimit të zakonshëm të shitësit[158]. Rregullorja (Roma I), prevalon mbi Konventën e Hagës së vitit 1955 apo Konventa të tjera dypalëshe në lidhje me çështjet që ajo trajton.

Konventa e Hagës e 22 Dhjetorit 1986 "Mbi ligjin e zbatueshëm për shitjen ndërkombëtare te mallrave"[159].

Kjo Konventë, ishte një përpjekje për të zëvendësuar Konventën e Hagës të vitit 1955 duke e përafruar atë me Konventën e Vjenës të vitit 1980. Qëllimi i saj ishte unifikimi i rregullave të së Drejtës Ndërkombëtare Private, në lidhje me shitjen ndërkombëtare të mallrave. Megjithatë ajo ende nuk ka hyrë në fuqi[160].

Ndërsa, E Drejta Ndërkombëtare Private në Republikën e Shqipërisë parashikon si kriter të parë të zbatueshëm për kontratën e shitjes, vullnetin e palëve për zgjedhjen e ligjit të zbatueshëm në përputhje me nenin 45(1) të ligjit, dhe në mungesë të zgjedhjes, kontrata e shitjes do të rregullohet nga ligji i vendit, ku shitësi ka vendqëndrimin e tij të zakonshëm dhe kur është e qartë, nga të gjitha rrethanat e çështjes, se kontrata është haptazi e lidhur më ngushtë me një shtet të ndryshëm nga ai i vendqëndrimit të zakonshëm të shitësit ose kur ligji i zbatueshëm nuk mund të përcaktohet nga ligji i vendqëndrimit të zakonshëm të shitësit, atëherë kontrata do të rregullohet nga ligji i shtetit me të cilin kontrata ka lidhjen më të ngushtë (neni 46 i Ligjit). Po ashtu, ligji ne nenin 46(e) të tij, rregullon shitjet me ankand, sipas ligjit të shtetit ku do të zhvillohet ankandi.

---

[156]Teksti i plotë në Faqen Web:
http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:02008R0593-20080724&rid=1

[157] Si parimet e UNIDROIT apo të PECL.

[158] Rregullorja Roma I e parashikon si kriter lidhjeje "vendqëndrimin e zakonshëm të shitësit" në mënyrë të shprehur ndryshe nga Konventa e Romës 1980 e cila nuk e kishte të shprehur këtë përcaktim duke lënë mundësi për interpretime.

[159] Teksti i plotë në Faqen Web: http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.text&cid=61.

[160] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 61-67.

Në këtë mënyrë, kemi treguar se si mundet neni 1(1)(b) i Konventës së Vjenës te çoj në zbatimin e ligjit të një shteti kontraktues të Konventës[161]. Pra, neni 1(1)(b) i Konventës ndjek një mekanizëm që shkon në dy etapa:

Së pari, përcaktohet ligji i të Drejtës Ndërkombëtare Private që do të zbatohet, i cili mund të ketë karakter ndërkombëtar (për shembull: Konventa e Hagës e vitit 1955 "*Mbi ligjin e zbatueshëm për kontratat e shitjes ndërkombëtare te mallrave*", Konventa e Romës e vitit 1980 "*Mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet kontraktore*" ose Rregullorja Roma I, në lidhje me këtë çështje); ose karakter kombëtar: (për shembull: ligjet e brendshme të shtetit që rregullojnë të Drejtën Ndërkombëtare Private, për Shqipërinë: Ligji Nr. 10428 datë 02.06.2011 "*Për të Drejtën Ndërkombëtare Private*"). Konventa e Vjenës, nuk jep ndonjë sugjerim se si të gjendet dhe zbatohet e Drejta Ndërkombëtare Private, por në kuadër të përgjithshëm mund të themi se normat e të së Drejtës Ndërkombëtare Private do të zbatohen sipas ligjit të shtetit ku ndodhet gjykata ku është ngritur për shqyrtim çështja, e cila do të përcaktojë zbatimin e ligjit të shitjes të një shteti të caktuar.

Së dyti, do të verifikohet nëse ky shtet është një shtet kontraktues i Konventës të Vjenës. Nëse ky është një shtet kontraktues i Konventës atëherë, do të zbatohet ligji uniform dhe jo ligji i brendshëm i atij shteti'[162]. Me fjalë të tjera, nëse një kontratë shitjeje ka karakter ndërkombëtar do të thotë se gjykatat nuk mundet thjesht të zbatojnë ligjin e tyre të brendshëm substancial, për të zgjidhur mosmarrëveshjet e lindura nga kjo kontratë. Në këtë rast gjykatat duhet të përdorin normat e të drejtës ndërkombëtare private të vendit të tyre, për të përcaktuar ligjin substancial të zbatueshëm, i cili do të rregullojë mosmarrëveshjen. Për shtetet të cilat kanë në fuqi ligje uniforme substanciale të së drejtës ndërkombëtare, sikurse është Konventa e Vjenës, gjykatat e tyre do të përcaktojnë nëse do të zbatohen normat uniforme substanciale apo ligjin kombëtar, i përcaktuar nga e Drejta Ndërkombëtare Private. Kjo do të thotë se, thirrja për zbatim e Konventës do të prevalojë në raport me thirrjen për zbatim e ligjit të brendshëm të përcaktuar nga E Drejta Ndërkombëtare Private. Kjo pasi ligji uniform e trajton çështjen në mënyre më të posaçme, gjithashtu fusha e zbatimit të tij është më e kufizuar dhe rregullon substancialisht mosmarrëveshjen, ndërsa E Drejta Ndërkombëtare Private së pari, mbulon një gamë më të gjerë mosmarrëveshjesh, dhe së dyti, procedon sipas një procesi dy fazash, duke identifikuar ligjin e zbatueshëm dhe pastaj e zbaton atë[163].

Pra, Konventa e Vjenës zbatohet edhe kur palët nuk i kane vendet e biznesit në shtete të ndryshme kontraktuese të CISG, por normat e të Drejtës Ndërkombëtare Private të "*lex forit*" thërrasin për zbatim ligjin e një shteti kontraktues të Konventës, por njëkohësisht duhet të plotësohen edhe kërkesat e nenit 1(1) të Konventës, pra duhet të kemi të bëjmë me një kontrate shitje mallrash dhe palët kontraktuese duhet të kenë vendet e biznesit në shtete të ndryshme.

---

[161] Vendimi i Gjykatës të Pavia, Itali; Nr. Vendimi:-; Date: 29 Dhjetor 1999. "Gjykata argumentoi se: në kohën e lidhjes të kontratës ndërmjet një shitësi Italian dhe një blerësi Grek, Greqia nuk ishte një shtet kontraktues i CISG. Gjykata e Italisë zbatoi Konventën e Hagës 1955, sipas të cilës do të ishte i zbatueshëm ligji i shitësit (Itali) dhe meqenëse Italia ishte një shtet kontraktues i CISG do të zbatohej ligji uniform në përputhje me nenin 1(1)(b)".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991229i3.html

[162] Peter Huber, Alastair Mullis "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier European law publisher (2007), fq. 52, 53.

[163] 2012 UNCITRAL Digest of case law on the United Nations Convention on the International Sale of Goods, Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-01.html.

Me rritjen numrit te shteteve kontraktuese të Konventës, neni 1(1)(b) i saj e ka humbur pjesën më të madhe të vlerës të tij. Megjithatë, në rast se normat E të Drejtës Ndërkombëtare Private referojnë te ligji i një shteti kontraktues i Konventës, do të zbatohet Konventa. Konventa, do të zbatohet edhe për kontratat e shitjes në të cilat vetëm njëra, ose asnjëra nga palët e ka vendin e biznesit në një shtet kontraktues të Konventës.

Rasti, kur të dyja palët i kanë vendet e tyre të biznesit në shtete të ndryshme jo kontraktuese të Konventës, por sipas normave të konfliktit të "*lex forit*" kontrata e tyre është subjekt i Konventës (e cila nuk ka fuqi ligjore në shtetet e palëve) në vështrim të parë duket e pakuptimtë. Në këtë rast duhet pranuar se kontrata e lidhur ndërmjet palëve do të rregullohet nga ligji i huaj, qofte ky ligj i huaj i brendshëm apo një ligj i huaj uniform për shitjen. Kjo do ta bënte Konventën një zgjidhje te arsyeshme duke qenë se të dy palët kanë akses të lehte në të[164].

a) Mekanizmi i nenit 1(1)(b) të Konventës.

Kërkesa e parë për zbatimin e Konventës, në bazë ëe nenit 1(1)(b), është se normat e konfliktit të "*lex forit*" kërkojnë zbatimin e ligjit të një shteti kontraktues të Konventës. Normat e konfliktit të "*lex forit*" mund të jenë norma të brendshme kombëtare të mirëfillta ose norma uniforme në fuqi të tilla si: Konventa e Hagës 1955 "Për ligjin e zbatueshëm për kontratat e shitjes ndërkombëtare të mallrave"; Konventa e Romes 1980 "*Mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet kontraktore*" ose tashmë Rregullorja e Romes 2008, "*Mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet kontraktore*", sikurse i kemi trajtuar më sipër.

Konventa, mund të zbatohet sipas nenit 1(1)(b) edhe ne rast se gjykata, përpara se cilës është ngritur padia për të zgjidhur mosmarrëveshjen, nuk ndodhet në një shtet kontraktues të Konventës, por ligji në të cilin gjykata apo arbitrazhi referon është ligji i një shteti kontraktues të Konventës.

Normat e konfliktit të "*lex forit*" mund të lejojnë zgjedhjen e ligjit nga palët duke referuar çdo mosmarrëveshje në ligjin e një shteti kontraktues të CISG, ose ata mund të përdorin kritere të tilla si: lidhja më e ngushtë me këtë shtet; vendi i biznesit të shitësit etj, duke çuar në zbatimin e ligjit të një shteti kontraktues të Konventës. Një klauzolë që përmban zgjedhjen e ligjit të zbatueshëm mund të shkaktojë probleme, megjithatë nuk është e qartë nëse ajo nënkuptohet si derogim nga Konventa, sikurse parashikohet në nenin 6 të saj. Në qoftë se normat e konfliktit të "lex forit" ndalojnë ose kufizojnë zgjedhjen e ligjit të zbatueshëm nga palët, zgjedhja prej tyre e ligjit të zbatueshëm, të një shteti kontraktues të Konventës, mund të jetë e paefektshme dhe për pasojë mund të mos sjellë zbatimin e nenit 1(1)(b) të Konventës.

Normat e konfliktit të "*lex forit*" mundet të sjellin një "*dépeçage*" (fragmentarizimin) të ligjit të zbatueshëm për shembull: palët mund të referojnë në zbatimin e ligjit të një shteti jokontraktues të Konventës në lidhje me formimin e kontratës, ndërsa në lidhje me të drejtat dhe detyrimet e tyre në kontratën e shitjes dhe mjetet ligjore që ata mund të përdorim, mund të referojnë në zbatimin ligjit të një shteti kontraktues të Konventës (ose anasjelltas)[165].

[164] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 40-42.

[165] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 40-42.

Në rast se, e Drejta Ndërkombëtare Private e një shteti kontraktues të Konventës përmban norma rireferuese apo referuese te një shtet i trete[166], ky rireferim nuk do të merret parasysh pasi ky rregullim do të zëvendësohet nga neni 1(1)(b) i Konventës, kjo dispozite ka funksion më të gjerë se një norme konflikti që pengon rireferimin.

Në rast se, zbatohet ligji i një shteti kontraktues të Konventës, varet nga ky shtet për të vendosur se cili prej ligjeve të tij që rregullojnë shitjen do të zbatohet. Në rast se shteti është Kontraktues i Konventës do të zbatohet neni 1(1)(b), duke përjashtuar rastet kur ky shtet ka bërë deklaratë në përputhje me nenin 95 të Konventës. Neni 1(1)(b) ka funksionin e ndarjes se çështjeve ne: çështje qe do te rregullohen nga CISG dhe çështje qe do te rregullohen nga ligji ose Kodi i Posaçëm tregtar apo rregullore konsumatori etj. Në rast se "*lex fori*" është i një shteti kontraktues të Konventës, Konventa nuk do të zbatohet si ligj i huaj por si ligj i krijuar nga një Konventë Ndërkombëtare dhe i miratuar nga shteti i "*lex forit*" sikurse të ishte një ligj i brendshëm. Kjo rezulton edhe nga terminologjia e përdorur nga neni 1(1) i saj: "*kjo Konventë...*". Në rast se, shteti i forumit është shtet kontraktues i Konventës dhe normat e konfliktit të këtij shteti referojnë te ligji i këtij shteti, do të zbatohet Konventa në bazat e nenit 1(1)(b), si ligj i atij shteti[167].

Si përfundim, mund të themi se rastet e zbatimit indirekt të Konventës përmblidhen si më poshtë:

- Rasti kur, njëra nga palët e ka vendin e biznesit në një shtet jo kontraktues të Konventës dhe tjetra e ka vendin e biznesit në një shtet Kontraktues të saj dhe normat E të Drejtës Ndërkombëtare Private të çojnë në zbatimin e Konventës.
- Rasti kur, të dyja palët i kanë vendet e biznesi në shtete jokontraktuese të Konventës por normat E të Drejtës Ndërkombëtare Private, çojnë në zbatimin e Ligjit Uniform. Zbatimi indirekt i Konventës presupozon se vendet e biznesit te palëve ndodhen në shtete të ndryshme, por që ato të mos jenë domosdoshmërisht shtete kontraktuese të Konventës së Vjenës. Kështu në përputhje me nenin 1(1)(b), nëse normat E së Drejtës Ndërkombëtare Private kërkojnë që gjykata kompetente të zbatoj ligjin uniform edhe nëse gjykata kompetente është e një shteti qe nuk e ka ratifikuar Konventën, ai njësoj duhet ta zbatojë CISG.
- Rasti kur, palët zgjedhin si ligj te zbatueshëm për kontratën e tyre ligjin e një shteti Kontraktues të Konventës, ose vete ligjin uniform të Konventës.
- Rasti kur, palët nuk kanë zgjedhur një ligj të zbatueshëm. Në këtë rast, së pari, duhet parë cili është ligji që ka lidhjen më të ngushtë me kontratën dhe më pas nëse ligji që ka lidhje më të ngushtë me kontratën është ligji i një shteti kontraktues i Konventës, atëherë do të zbatohet Konventa.

2.5.3. Kufizimi i fushës së zbatimit indirekt të nenit 1(1)(b) sipas rezervës të nenit 95 të Konventës.

[166] Teoria e "*referimit*", "*rireferimit*" dhe "*referimi te një shtet i tretë*" nuk janë koncepte të reja, ato janë trajtuar edhe në të drejtën Shqiptare. Kështu në nenin 3 të ligjit Nr. 10 428, datë 2.6.2011 "Për të Drejtën Ndërkombëtare Private", në Republikën e Shqipërisë njihet "*referimi*", "*rireferimi*" dhe "*referimi te një shtet i tretë*" por duke respektuar kufizimet e pikës dy të po kësaj dispozite.

[167] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 40-42.

Disa pjesëmarrës në konferencën e Vjenës, kanë paraqitur kritika në lidhje me zgjerimin e fushës së zbatimit të Konventës, përmes normave të së Drejtës Ndërkombëtare Private. Argumenti kryesor i përdorur për këto kritika ishte refuzimi i këtyre shteteve për të hequr dorë nga rregullimi i kontratës nga ligji i tyre i brendshëm duke zbatuar dispozitat e Konventës të Vjenës, në rastin kur normat e konfliktit përcaktojnë të drejtën e tyre, si ligj të zbatueshëm për kontratën. Për këtë arsye u përfshi në Konventë neni 95[168].

Neni 95 i Konventës, u mundëson shteteve anëtare të CISG të përjashtoje zbatimin e nenin 1(1)(b) të ligjit uniform dhe të lejojnë zbatimin e Konventës vetëm në rastet e parashikuara nga neni 1(1)(a), pra kur të dyja palët e kanë vendin e biznesit në shtete kontraktuese të Konventës.

Me përfshirjen e nenit 95 në Konventë, disa shtete bene rezerve pra nuk pranuan zbatimin e nenit 1(1)(b) këtu mund te përmendim: Republikën Popullore e Kinës, Republikën Çeke, Shën Vincenti dhe Grenadinet, Singapori, Sllovakia, Shtetet e Bashkuara të Amerikës. Kur aderoi në Konventë Kanadaja bëri rezervë për nenin 95 të Konventës, në lidhje me një krahinë në (British Columbia) por më vonë u tërhoq. Gjermania, ka deklaruar se nuk do të zbatojë nenin 1(1)(b) në lidhje me çdo shtet që ka bërë një deklaratë se nuk do të zbatoj nenin 1(1)(b)[169]. Për këto vende Konventa do të zbatohej vetëm në mënyrë të drejtpërdrejte sipas nenit 1(1)(a).

Në qëndrimin e disa autoreve përfshirja e nenit 95 në Konventë është e kritikueshme nga disa pikëpamje të ndryshme:

- Ky nen, provokon një regjim të ndryshëm ndërmjet shteteve që kanë bërë rezervë dhe atyre që nuk e kanë bërë një gjë të tillë, gjë që do jetë burim çekuilibri ndërmjet shteteve kontraktuese të Konventës.
- Interpretimi i kësaj rezerve krijon mosmarrëveshje serioze, në praktikë ajo nuk përshtatet pikërisht me atë ç'ka donin të arrinin ata që kërkuan përfshirjen e saj.
- Kjo rezervë e nenit 95 të Konventës, e zvogëlon konsiderueshëm fushën e zbatimit territorial të Konventës dhe inkurajon zbatimin e të drejtave të brendshme[170].

Megjithatë, nga ana tjetër, jemi të mendimit se deklarimi apo jo i rezervës ngelet në zgjedhjen e shteteve kontraktuese të Konventës. Kështu, konkretisht Republika e Shqipërisë e ka ratifikuar Konventën e Vjenës pa kufizime duke pranuar edhe zgjerimin e fushës së zbatimit, që ofron neni 1(1)(b) i saj.

a) Pasojat e rezervës sipas nenit 95 të Konventës.

Pasojat e nenit 95 janë kontradiktore, megjithatë parimi kryesor i kësaj dispozite është i qartë. Gjykata e një shteti që ka bërë rezervë në përputhje me nenin 95 të Konventës, për mos zbatimin e nenit 1(1)(b), do të zbatoj Konventën vetëm në rastin se të dy palët i kanë vendet e biznesit në shtete kontraktuese të Konventës, pra në rast se plotësojnë kërkesat e nenit 1(1)(a). Nëse normat e konfliktit të tij referojnë

[168] Franco Ferrari, "La Vendita Internazionale. Applicabilità e Applicazioni della Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Vendita Internazionali di Beni Mobili", fq. 83.

[169] UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, (Edicioni 2012), fq.14.

[170] Laszio Reczei, "The area of operation of the International Sales Convention, in American Journal of Comparative law". (1981), fq. 521.

në ligjin e një shteti kontraktues të CISG, i cili nuk e ka bërë deklaratën sipas nenit 95, Konventa do të zbatohet nëse plotëson kërkesat bazë të Konventës.

Debati kryesor rreth nenit 95 të Konventës, ka të bëjë me çështjen se: A do të zbatohet Konventa në rast se, normat e konfliktit të shtetit ku është ngritur çështja për shqyrtim (i cili është shtet kontraktues i Konventës dhe nuk ka bërë rezervë sipas nenit 95 të saj), thërasin për zbatim ligjin e një shteti kontraktues të Konventës, i cili ka bërë rezervë sipas nenit 95 të saj?

Kjo çështje ngrihet në raste mjaft të ralla. Sipas qëndrimit të disa autorëve, në këtë rast, Konventa nuk do të zbatohet sipas nenit 1(1)(a). Gjykata, duhet të zbatojë normat e konfliktit të shtetit të saj dhe mundet të referojë në këtë mënyrë te ligji i shtetit të palës që e ka vendin e biznesit në një shtet rezervatar. Duke qenë se ky shtet është shtet kontraktues i Konventës do të plotësohen kërkesat e nenit 1(1)(b). Nga ana e tij, neni 1(1)(b) detyron gjykatën të zbatojë Konventën dhe jo ligjin e brendshëm të një shteti kontraktues në të cilin ai referon[171].

Ndërsa nga ana tjetër disa autorë, mbajnë qëndrimin se gjykata nuk do ta zbatojë Konventën, por do të zbatojë të njëjtin ligj që gjykata e një shteti rezervatar do të zbatonte në këtë rast[172].

Si përfundim, mund të themi se nuk ka një përgjigje të unifikuar në lidhje me këtë çështje. Çka do të thotë që zgjidhja duhet parë rast pas rasti.

2.6. Autonomia kontraktore e palëve nën vështrimin e Konventës të Vjenës.

Hartuesit e Konventës kanë patur si qëllim të krijojnë një instrument rregullimi elastik, i cili do të siguronte nga njëra anë, përfshirjen e një numri sa më të madh shtetesh falë mekanizmave të rezervës, dhe nga ana tjetër, do të lejonte përshtatjen e saj me situatat e veçanta të kontraktuesve, si dhe zhvillimin e tregtisë ndërkombëtare falë njohjes së autonomisë së vullnetit të palëve.

Sikurse trajtuam më sipër, shtetet, në përputhje me nenin 95 të Konventës mund të vënë rezerva për sa i përket zbatimit të Konventës për ti dhëne në disa raste përparësi zbatimit të së drejtës të brendshme. Redaktuesit e Konventës, për më tepër, kanë konsideruar se njohja e lirisë kontraktore të palëve është një parim thelbësor i cili është rregulluar nga neni 6 i Konventës.

Kështu, në nenin 6 të Konventës te Vjenës parashikohet qarte se palët mund të zgjedhin rastet dhe mënyrën që Konventa do të rregullojë, kontratën e tyre të shitjes.
Në rastin e një mosmarrëveshjeje, gjykata përpara se të veproj për zbatimin apo përjashtimin e Konventës, duhet të verifikojë se cili është vullneti i palëve. Kështu, mund te themi se palët mbështetur në vullnetin e tyre mund të vendosin që kontrata e tyre të mos rregullohet nga Konventa e Vjenës, duke përjashtuar gjithë zbatimin e saj, ose mund të vendosin të përjashtojnë vetëm disa dispozita të saj. Përjashtimi i zbatimit të Konventës nga palët, për rregullimin e kontratës së tyre, është manifestimi i një autonomie private me karakter ndërkombëtar, sipas të cilës palët janë të lira nga çdo lidhje[173] ndërsa autonomia për të lidhur kontratën lejon liri të madhe por jo autonomi të plotë. Një kufizim i tille i lirisë kontraktore të palëve parashikohet, për

[171] Schlechtriem & Schwenzer, "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 42-43.
[172] Peter Winship, "The Scope of the Vienna Convention on International Sales Contracts" Galston & Smit, (1984), fq. 1-27; 31.
[173] Franco Ferrari, "CISG rules on exclusion and derogation: article 6, in The draft UNCITRAL Digest and Beyond", fq. 117.

shembull: në Kodin Civil të Republikës së Shqipërisë sipas nenit 660 të së cilit: "*Palët në kontratë përcaktojnë lirisht përmbajtjen e saj, brenda kufijve të vendosura nga legjislacioni në fuqi"*.

a) Opting out.

Neni 6 i Konventës i njeh mundësinë palëve, kontrata e të cilëve do të rregullohet nga Konventa, të përjashtojnë zbatimin e të gjithë ose një pjese të Konventës. Ky mekanizëm është quajtur "***opting out***" dhe zbatimi i tij paraqet debate të shumta, që kanë të bëjnë kryesisht me përjashtimin e shprehur ose të nënkuptuar të Konventës[174].

Përjashtim i shprehur i Konventës mund te shfaqet në dy mënyra. Së pari, përjashtimi i Konventës duke treguar ligjin e zbatueshëm që do të rregullojë kontratën. Kështu, palët kontraktuese mund të përfshinë në kontratën e tyre një klauzolë, e cila parashikon zbatimin e ligjit të brendshëm të një shteti të caktuar duke përjashtuar shprehimisht Konventën, ndërkohë që në rast se do të mungonte një klauzolë e tillë Konventa do të zbatohej. Thënë ndryshe, shitësi dhe blerësi janë të lirë të përjashtojnë Konventën dhe të zgjedhin si ligj të zbatueshëm, për të rregulluar kontratën e tyre, ligjin e brendshëm të shtetit të njërit prej palëve apo edhe ligjin e brendshëm të një shteti të tretë. Në këtë rast, kontrata do të rregullohet nga ligji i zgjedhur nga palët. Ndërsa në rastin e dytë, palët mund të përjashtojnë shprehimisht zbatimin e Konventës nëpërmjet përfshirjes të një klauzole vullneti në kontratë, por nuk e përcaktojnë ligjin e zbatueshëm për kontratën e tyre, ky ligji do të identifikohet nga normat E të Drejtës Ndërkombëtare Private.

Përjashtimi i nënkuptuar i Konventës nuk parashikohet shprehimisht në asnjë dispozitë të saj, për më tepër përfshirja e një dispozite të tillë u propozua nga përfaqësues Belg dhe Anglez, por nuk gjeti zbatim në tekstin e CISG[175]. Megjithatë, mund të themi se një mënyrë e nënkuptuar për të përjashtuar zbatimit e Konventës mund të jetë, zgjedhja e një ligji të një shteti jo kontraktues të Konventës, si ligji i zbatueshëm për rregullimin e kontratës së lidhur midis palëve.

Debat është shfaqur ne rastin kur palët zgjedhin si ligj te zbatueshëm, për rregullimin e kontratës së tyre, ligjin e një shteti kontraktues të Konventës. Pyetja që është ngritur është: Në një rast të tillë duhet te zbatohet ligji substancial i Konventës apo ligji i brendshëm i këtij shteti?

Për ti dhënë përgjigje kësaj pyetjeje, rezulton se qëndrimet e praktikes gjyqësore kanë qenë të ndryshme. Kështu nga njëra anë, jurisprudenca ka mbajtur qëndrim se është e qartë se vullneti i palëve është të përjashtojnë në mënyrë të nënkuptuar zbatimin e Konventës dhe të zbatojnë ligjin e brendshëm të shtetit të zgjedhur nga palët[176]. Si rrjedhojë, ky ligji i brendshëm do të përdoret për të mbushur

[174] Allison E. Butler, "A Practical Guide to the CISG; Negotiations throught litigation" Aspen Publishers, (2007), fq. 8-9.

[175] Rolf Herber, "Kommentar zum einheitlichen UN-Kaufrecht", Beck, (1995), fq. 83.

[176] Vendimi i Gjykatës të Arbitrazhit Itali; Nr. Vendimi: -, Datë. 19 Prill 1994."Në cështjen e sjellë para gjykatës të arbitrazhit ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Japonez me objekt shitjen e veshjeve tekstile dhe lëkurw, Gjykata argumentoi se: Konventa nuk do të zbatohet në këtë rast, pasi palët me vullnetin e tyre kishin zgjedhur si ligj të zbatueshëm ligjin Italian (i referohet ligjit të brendshëm duke përjashtuar në mënyrë të nënkuptuar CISG). Italia është shtet kontraktues i Konventës ndërsa Japonia nuk është shtet kontraktues i saj. Megjithatë vetë arbitrat kishin mendime të ndryshme, njëri prej tyre parashikon se nuk kemi të bëjmë me përjashtimin të zbatimit të Konventës pasi nuk kemi një përjashtim të

hapësirat e Konventës. Ndërsa nga ana tjetër, pjesa më e madhe e jurisprudencës mban qëndrimin të kundërt. Pra, nëse Konventa nuk përjashtohet në mënyrë të shprehur atëherë ajo do të zbatohet[177]. Gjithsesi, një palë kontraktuese ka të drejtën të provojë pamundësinë e saj për ta njohur Konventën ose të provojë se qëllimi i saj ishte zbatimi i ligjit të brendshëm dhe jo i Konventës. Barra e provës, i takon palës që paraqet një pretendim, kjo palë duhet ta vërtetojë pretendimin e saj para gjykatës.

Si përfundim, jemi të mendimit se palët duhet ta zgjedhin ligjin e zbatueshëm që do të rregulloj kontratën e tyre, në mënyrë të shprehur dhe po në ketë mënyrë të përjashtojnë zbatimin e Konventës. Në një moment të dytë, gjykata do të kontrollojë nëse klauzola e shprehjes së vullnetit të palëve do të jetë apo jo e vlefshme. Nëse klauzola e vullnetit të palëve rezulton e pavlefshme atëherë do të jetë E Drejta Ndërkombëtare Private e cila do të përcaktoj ligjin e zbatueshëm për kontratën e tyre, po duke mbajtur në konsideratë edhe vullnetin fillestar të palëve[178].

Situata paraqitet e ndryshme, në rastin kur palët kanë vendosur të mos pranojnë zbatimin e vetëm disa dispozitave të Konventës, pra të përjashtojnë zbatimin vetëm të disa dispozitave të Konventës. Konventa, në nenin 6 të saj, paraqet një dallim ndërmjet përjashtimit të zbatimit të Konventës, nga shmangja ose ndryshimi i efekteve të çdonjërës prej dispozitave të saj. Përjashtimi i Konventës nuk i nënshtrohet asnjë kufizimi ndërsa shmangia ose ndryshimi i efekteve të dispozitave të saj është i kufizuar, sidomos për nenin 12 kur shteti që rregullon kontratën ka nënshkruar rezervën në përputhje me nenin 96 të Konventës (që kontrata të bëhet vetëm në formë shkresore). Në këtë rast, palët kontraktuese nuk mund të shmangin dhe duhet të zbatojnë vullnetin e shtetit për formën shkresore të kontratës, kjo është një shprehje e kufizimit te autonomisë kontraktore të palëve.

b) Opting –in

Në disa raste, palët në një kontratë, e cila nuk bën pjesë në fushën e zbatimit të Konventës mund të konsiderojnë se është në interesin e tyre ta rregullojnë marrëveshjen e tyre nga Konventa, kështu ata mund të përdorin mekanizmin "***opting –in***". Ky moment nuk rregullohet shprehimisht nga Konventa e Vjenës, por është rregulluar në nenin 4 të Konventës e Hagës të vitit 1964. Një propozim për përdorimin e "*opt in*" erdhi nga Republika Demokratike Gjermane, gjatë Konferencës Diplomatike, sipas së cilës Konventa e Vjenës duhet të zbatohet edhe kur kushtet për zbatimin e saj nuk janë të mjaftueshme për ta rregulluar kontratën. Ky propozim u refuzua. Por, u argumentua se përfshirja e një dispozite të tillë, në tekstin e

---

shprehur të saj, pra në këtë rast duhet zbatohet neni 1(1)(b) duke zbatuar Konventën, pra nuk kemi të bëjmë me një nga përjashtimet e Konventës sipas nenit 6 të saj".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940419i3.html.

[177] Vendim i Gjykatës të Arbitrazhit, Serbi. Vendimi Nr. T-8/08, Datë: 28 Janar 2009. "Gjykata argumentoi se: në çështjen e ngritur ndërmjet një shitësi Serb dhe një blerës Shqiptar me objekt shitjeje dhe shpërndarje medikamentesh, duke qenë se palët me marrëveshje ndërmjet tyre kishin përcaktuar se kontrata do të rregullohej në përputhje me normat e zbatueshme dhe Ligjet e Republikës të Serbisë, atëherë në këtë rast, do të zbatohej Konventa sipas nenit 1(1)(b). Shqipëria në atë kohë ende nuk e kishte ratifikuar Konventën ndërsa Serbia ishte shtet kontraktues i CISG, duke qene se palët kishin zgjedhur si ligj të zbatueshëm për kontratën e tyre ligjin Serb atëherë CISG ishte i zbatueshëm". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090128sb.html.

[178] Michael J. Bonell, "Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention", Neni 6, fq. 61.

Konventës, nuk ishte e nevojshme, pasi parimi i autonomisë kontraktore ishte mëse i mjaftueshëm për ti lejuar palët për të bërë "opt in" në Konventën e Vjenës[179].

Si konkluzion, mund të themi se Konventa është një ligj uniform, i cili i jep mundësi palëve që të kenë autonomi të gjerë kontraktore, por ata duhet ta përdorin atë sipas logjikave të problematikave që mund të shfaqen në zbatimin e Konventës. Gjithashtu, palët duhet të mbajnë parasysh se Konventa nuk rregullon çdo problematikë që lidhet me kontratat. Disa çështje duhet të rregullohen nga ligji i brendshëm si për shembull: vlefshmëria e kontratës, çështje te kompensimit, përfaqshmit etj. Gjithashtu, mund të themi se kjo Konventë i jep një rëndësi parësore parimit të autonomisë kontraktore të palëve, duke u lënë atyre mundësinë të përjashtojnë ose kufizojnë zbatimin e të gjithë Konventës apo dispozitave të caktuara të saj.

2.7. Interpretimi i Konventës, Interpretimi i Kontratës dhe përdorimet.

a) Interpretimi i Konventës.

Duke qenë se, Konventa është ratifikuar nga më shume se gjysma e shteteve që luajnë rol në ekonominë botërore, është e rëndësishme që ajo të interpretohet në mënyre të njëjte nga të gjitha sistemet ligjore, për të minimizuar apo eliminuar të gjitha mosmarrëveshjet që mund të lidheshin me kuptimin apo zbatimin e saj. Këtë ide e përforcojnë sigurisht një tërësi dispozitash të Konventës, po ajo në të cilën ne do të ndalemi më gjerësisht është neni 7 i Konventës, i cili luan një rol të rëndësishëm në interpretimin e Konventës.

Sipas kësaj dispozite, për interpretimin e Konventës duhet të merret parasysh:

- karakteri ndërkombëtar i saj,
- nevoja për të nxitur standardizim në zbatimin e saj, dhe
- respektimi i mirëbesimit në tregtinë ndërkombëtare.

Në lidhje me karakterin ndërkombëtar të saj, duhet të kuptojmë se Konventa duhet të interpretohet në mënyrë të pavarur nga ligjet e brendshme të vendeve që e kanë ratifikuar atë[180]. Në lidhje më këtë çështje, ka patur një iniciative private nga dijetarë të shquar në ketë fushe për të themeluar CISG AC Opinions (Opinionet e Bordit të Këshillimit të CISG), i cili ka dhënë një ndihme të rëndësishme. Qëllimi i tij është të promovojë zbatimin uniform të dispozitave të Konventës, duke dhënë opinione me karakter jo detyrues lidhur me interpretimin, sqarimin dhe zbatimin e Konventës me kërkesë, për shembull: të Organizatave Ndërkombëtare, Zyrave të Këshillimit Profesional etj[181].

Interpretimi i Konventës, duke u mbështetur ne nevojën për të nxitur standardizim ne zbatimin e saj, do të sillte një siguri ligjore. Situata ideale do të ishte, që të gjitha Gjykatat apo Arbitrazhet ta interpretojnë Konventën dhe çdo dispozite të saj në mënyrë të njëjtë. Mirëpo, në praktikë një gjë e tillë do të ishte mjaft e vështirë

[179] Uncitral Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Edicioni 2012, (United Nation 2012), fq.34.
[180] Peter Huber, "Some Introductory Remarks on the CISG", Sellier, European L. Publishers (2006), fq. 228.
[181] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG, The new textbook for students and practitioners", Sellier European Law publishers, (2007), fq. 10.

për tu realizuar, pasi nuk ka një gjykatë mbishtetërore, e cila do të mund të jepte vendime me efekte detyruese në lidhje me interpretimin e saktë të Konventës[182]. Si rrjedhojë, Gjykatat shtetërore apo Gjykatat e Arbitrazhit duhet të përpiqen të marrin në konsideratë materialet e përfshira në komentarët e Konventës, Opinionet e Bordit Këshillimor të CISG, doktrinën dhe shkrimet e akademikeve apo kërkuesve të së drejtës, të drejtën e krahasur në ketë fushe dhe çdo informacion të nevojshëm, të ofruar on-line, që do të ndihmonte në krahasimin e ideve.

Po ashtu, në interpretimin e Konventës duhet respektuar "*parimi i mirëbesimit në tregtinë ndërkombëtare*", duke mbajtur në konsideratë dallimet e sistemeve ligjore të shteteve që kanë ratifikuar Konventën, duke mos ju referuar kuptimit të parimit të mirëbesimit sipas të drejtës së brendshme të shteteve anëtare të saj, por, duke u mbështetur në praktiken ndërkombëtare dhe shkrimet e akademikeve.

Vetë Konventa nuk jep një përkufizim të "***parimit të mirëbesimit***". Në kuadër të përgjithshëm, mund të themi se mirëbesimi në veprimet tregtare përfshin një sjellje të drejtë, të ndershme dhe që respekton në mënyrë korrekte standardet ndërkombëtare të tregtisë.

Konventa, sikurse trajtuam, në përputhje me nenin 6 të saj, i jep mundësinë palëve të përjashtojnë zbatimin, të shmangin apo të ndryshojnë secilën nga dispozitat e Konventës duke përfshire këtu edhe nenin 7 të saj. Ndryshe ndodh në parimet e UNIDROIT, ku "*parimi i mirëbesimit*" apo i "*marrëveshjes së drejtë*", është një nga parimet thelbësore që do të udhëhiqte parimet e tjera dhe në përputhje me nenin 1.7 të Parimeve UNIDROIT, palët duhet të veprojnë në përputhje me "parimin e mirëbesimit" apo "marrëveshjes së drejtë" në tregtinë ndërkombëtare dhe nuk mundet që ta përjashtojnë apo ta kufizojnë këtë detyrim.

Nëse do të vërejmë parimet e të Drejtës Kontraktore Europiane, prej tyre rezulton se, nga njëra anë, zbatimi i "*parimit të mirëbesimit*" duket me elastik. Në to parashikohet se palët janë të lira për të lidhur kontratë dhe për të përcaktuar përmbajtjen e saj dhe do të jenë subjekte të kërkesave të "*parimit të mirëbesimit*" apo të "*marrëveshjes së drejtë*", si dhe të normave të detyrueshme (mandatory rules) të përcaktuara nga këto parime. Palët mund të hiqnin dorë apo të ndryshonin efektet e çdo parimi, përveç nëse parashikohej ndryshe nga vetë parimet[183]; dhe nga ana tjetër, ashtu si dhe në Parimet e UNIDROIT vërehet se palët duhet të veprojnë në përputhje me "*parimin e mirëbesimit*" apo "*marrëveshjes të drejtë*" dhe nuk mundet të përjashtojnë apo të kufizojnë këtë detyrim[184]. Pra, vërehet kufizimi i mundësisë të palëve për të hequr dorë nga ky parim.

Më sipër, analizuam nenin 7(1) të Konventës dhe paraqitem e argumentuam elementet qe duhen mbajtur parasysh në interpretimin e Konventës. Ndërsa, neni 7(2) i saj, parashikon se nëse çështjet që kanë të bëjnë me problemet e rregulluara nga Konventa nuk qartësohen shprehimisht në të, atëherë duhet të zgjidhen në përputhje me parimet e përgjithshme mbi të cilën Konventa bazohet, ose nëse këto parime mungojnë, këto çështje do të zgjidhen në përputhje me ligjin e zbatueshëm, në bazë të rregullave të së Drejtës Ndërkombëtare Private.

Pra, në mënyrë që ta kuptojmë drejt dhe ta zbatojmë nenin 7(2) të Konventës, është thelbësore të qartësohet nëse çështja hyn apo jo në fushën zbatimit të saj. Nëse çështja nuk është pjese e fushës së zbatimit të Konventës, ajo duhet të zgjidhet në

[182] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG, The new textbook for students and practitioners, Sellier European Law publishers, (2007), fq. 7.
[183] Neni 1:102 i Parimeve te se Drejtës Kontraktore Europiane.
[184] Neni 1: 201 i Parimeve te se Drejtës Kontraktore Europiane.

mënyrë të drejtpërdrejte nga ligji i brendshëm i shtetit ku të çon e Drejta Ndërkombëtare Private.

E thënë ndryshe, së pari, duhen zbatuar parimet e përgjithshme dhe nëse këto nuk arrijnë që ti japin zgjidhje mosmarrëveshjes, si hallkë e fundit e përdorshme do të jenë rregullat e të Drejtës Ndërkombëtare Private.

Shembuj të primeve të përgjithshme mbi të cilat bazohet Konventa mund të përmendim: Parimi vullnetit të lirë të palëve (nenet 6, 33 i CISG), Inkurajimi i komunikimit ndërmjet palëve (nenet 19, 21, 39, 47, 48 etj të CISG), Marrja e masave për të minimizuar humbjen, Parimi i ndërmjetësimit (neni 77 i CISG), Parimi i ruajtjes të mallrave (nenet 85-88 të CISG)[185], Mundësia për të ndrequr të metat, Parimi i mirëbesimit (nenet 7/1, 40, 43/2 të CISG), Parimi i të qenit i arsyeshëm, Parimi i uniformitetit etj.

Gjithashtu, parimet e përfshira në Parimet e UNIDROIT dhe parimet e të Drejtës Kontraktore Europiane (PECL), janë potencialisht parime të përgjithshme mbi të cilat Konventa bazohet dhe mund të përfshihen në nenin 7(2) të saj[186]. Kështu, për të realizuar një interpretim uniform apo të standardizuar të Konventës, kanë luajtur një rol të rëndësishëm edhe burimet ndërkombëtare të së drejtës dhe më së shumti Parimet e UNIDROIT dhe Parimet e së Drejtës Kontraktore Europiane (PECL), të cilat do të orientojnë gjykatat për të dhëne vendime të arsyeshme, në lidhje me interpretimin e problematikave apo çështjeve që nuk janë përfshirë në mënyrë të shprehur në Konventë. Këto dy instrumente, pasqyrojnë parimet e përgjithshme në të cilat është mbështetur Konventa[187].

b) Interpretimi i Kontratës.

Interpretimi i Kontratës ka për qellim sqarimin e termave me disa kuptime, që janë përfshirë në të. Në Konventë, interpretimi i Kontratës rregullohet nga neni 8 i saj. Kriteret që shërbejnë për të interpretuar deklaratat apo dhe sjelljet e palëve zbatohen edhe për procesin e formimit, përmbushjes dhe zgjidhjes së kontratës.

Në lidhje me interpretimin e Kontratave, që bëjnë pjesë në fushën e zbatimit të Konventës, janë mbajtur disa qëndrime në analizën e nenit 8 të Konventës. Kështu, një pjesë e doktrinës mbështet argumentin e përdorimit të qëllimit subjektiv të palëve kur "*pala tjetër kishte dijeni për qëllimin*". Kjo do të çojë në "*miting of the minds*" (përputhjen subjektive të mendjeve).

Ndërsa, pjesa tjetër e doktrinës i ushtojnë më shumë vëmendje "*treguesit të jashtëm të qëllimit*". Si rezultat i këtyre qasjeve, mund të themi se neni 8 i Konventës i përmban të dyja, si kriterin subjektiv edhe atë objektiv[188].

Pika (1) e kësaj dispozite, sqaron se sjellja dhe deklaratat e një pale duhet të interpretohet sipas qëllimit subjektiv të palës. Qëllimi subjektiv, është thelbësor dhe duhet të zbatohet vetëm nëse "*pala tjetër e dinte ose nuk mund të mos kishte dijeni se*

[185] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 57.

[186] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 58.

[187] Ilda Mucmataj, "Shitja Ndërkombëtare e mallrave, Interpretimi i Konventës CISG dhe i çështjeve që ajo rregullon. Roli i Parimeve të UNIDROIT dhe PECL". Revista Shqiptare Social Ekonomike Nr. 1 (74)/2013, fq. 249-258

[188] Bruno Zeller, "Determining the Contractual Intent of Parties under the CISG and Common Law-A comparative Analysis", European Journal of Law Reform, Kluwer; (2002), fq. 629-643.

kush ishte qëllimi". Fokusi vendoset tek çfarë aktualisht dinte ose duhet të dinte pala tjetër. Pala e cila pretendon zbatimin e nenit 8(1) duhet të provojë pretendimin e saj (pra, që pala tjetër kishte dijeni apo nuk mund të mos kishte dijeni për qëllimin e palës të parë). Qëllimi i palës duhet të deklarohet apo të shprehet në ndonjë mënyrë, që do të thotë se nëse qëllimi i palës nuk shprehet por mbetet sekret atëherë ky qellim është i parëndësishëm. Qëllimi, mund të shprehet ose nëpërmjet deklaratave ose nëpërmjet sjelljeve para ose edhe pas lidhjes të kontratës.

Qëllimi subjektiv, i deklarimit të qëllimit të palëve do të jetë i rëndësishëm në dy raste:

Së pari, kur "*pala tjetër e dinte*", kjo do të çonte në "*takimin subjektiv të mendjeve*" dhe në një rast të tillë nuk do të këtë modifikime objektive. Pra, nëse palët kanë patur të njëjtin qellim, por objektivisht ata e kanë shprehur gabim atë, qëllimi i përbashkët do të prevalojë pavarësisht se çfarë mund të këtë kuptuar një i trete "*falsa demonstratio non nocet"*.

Së dyti, kur pala tjetër "*nuk mund të mos kishte dijeni për të*". Duke përdorur këtë shprehje Konventa përdor një filtër objektiv për të mbrojtur palën tjetër. Shprehja "nuk mund të mos kishte dijeni për të" është ekuivalente me neglizhencën e plotë[189].

Pra, qëndrimi objektiv përsa i përket shprehisë se: "*pala tjetër nuk mund të mos kishte dijeni për qëllimin*" është një mënyrë objektive për të vlerësuar qëllimin subjektiv. Kjo do të rregullojë ato raste kur pretendimet e një pale mbështeten në mospasjen dijeni të qëllimit subjektiv të palës tjetër, mos dijeni e cila vjen për shkak të pamundësisë. Në mbështetje të vlerësimit objektiv, një pale duhet të dinte qëllimin e palës tjetër. Duke e përfshire këtë standart objektiv në nenin 8(1) të Konventës, barra e provës i për dijeninë e qëllimit subjektiv behet më i thjeshtë[190].

Në praktikë, jo gjithmonë të dyja palët kontraktuese kanë dijeni për qëllimin subjektiv, pasi ato mund të mos njihen mirë, apo mundet që qëllimi i palëve të mos rezultojë i qartë nga kontrata. Në këto raste, kriteri i parashikuar në nenin 8(1) të Konventës, nuk zbatohet dhe deklaratat dhe sjellja e një pale duhet të interpretohet në përputhje me nivelin e të kuptuarit, që duhet të kishte një person i arsyeshëm i të njëjtit lloj si pala tjetër, në të njëjtat rrethana (neni 8(2) i CISG).

Pra sikurse vihet re, neni 8 i Konventës, parashikon dy kritere që mund të zbatohen duke vendosur edhe hierarkinë e tyre.

Neni 8(2) i Konventës, shfaq një karakter plotësisht objektiv. Sipas kësaj dispozite fokusi kalon nga pala qe bën deklaratën te pala tjetër. Kjo dispozitë parashikon se deklaratat dhe sjelljet e një pale duhet të interpretohen në mënyrë të tillë që "*një person i arsyeshëm i të njëjtit lloji si pala tjetër*" do ti kishte interpretuar këto deklarime apo sjellje.

Pavarësisht zbatimit të kriterit objektiv apo subjektiv, neni 8(3) i Konventës lidhet me përcaktimin e qëllimit të palëve, duke përfshire edhe bisedimet paraprake (negociatat) ndërmjet palëve. Kjo është një rrethane që merret parasysh dhe përfshihet në formimin e kontratës. Pjesa tjetër, në kundërshtim me neni 9(2) të Konventës, përfshin zakone dhe praktika të cilat ekzistojnë dhe njihen vetëm lokalisht, në një rajon të caktuar, brenda një shteti apo edhe vetëm nga një grup njerëzish të caktuar.

Neni 8(3) i Konventës ka edhe një funksion tjetër të ndryshëm nga neni 9(2) i saj. Neni 8(3) i Konventës, nuk merret me plotësimin e kontratës apo përmbajtjen e

[189] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq.12.

[190] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 84-85.

zakoneve, por merret me interpretimin e deklarimeve të palëve. Në lidhje me këtë të fundit, rrethanat e posaçme janë ato që kanë rëndësi për të interpretuar sjelljen e palëve ose për të përcaktuar se çfarë do të kishte kuptuar një person i arsyeshëm në lidhje me deklarimet e palës tjetër nëse do të ishte në të njëjtin pozicion si ai.

Sjellja e mëpasshme e palëve mund të jetë e rëndësishme për përcaktimin e qëllimit të palëve, në kohen e lidhjes të kontratës, por logjikisht ajo është e vështire për tu argumentuar pasi kuptimi i kësaj shprehjeje duhet të jetë i sigurt kur të behet i efektshëm. Kështu, në nenin 8(3) të Konventës, "*sjellja e mëpasshme*" duhet kuptuar si një sjellje që e lejon zhvillimin e qëllimit të palëve në kohen e bërjes të deklaratës. Kur sjellja e mëparshme krijon një qellim të ndryshuar atëherë kemi të bëjmë me rastin e parashikuar nga neni 29 i Konventës.

Ndërsa, termat standarde dhe kushtet të cilat janë përfshire në një kontratë duhet të përcaktohen në përputhje me nenin 8 të Konventës, i cili në këtë mënyrë plotëson një funksion kontrollues. Kontrolli i përmbajtjes të termave standarde dhe kushteve të cilat mund të jenë të ndaluara apo të papërshtatshme, (në favor vetëm të njërës palë) do të realizohet nga ligji i brendshëm i zbatueshëm në përputhje me nenin 4(2)(a) të Konventës.

Klauzolat e përcaktimit të juridiksionit dhe të arbitrazhit, interpretohen në përputhje me ligjin e brendshëm, ose në varësi të pjesëmarrjes në akte si: Rregullorja e Brukselit, Konventa e Luganos apo Konventa e New Jork-ut "*Për ekzekutimin e vendimeve të arbitrazhit*", duke qenë se çështjet e procedurës në përgjithësi nuk përfshihen në fushën e zbatimit të Konventës së Vjenës. Për më tepër që dispozitat ndërkombëtare që rregullojnë juridiksionin kanë përparësi në përputhje me nenin 90 të CISG. Konventa e Vjenës do te zbatohet nëse klauzola e arbitrazhit apo e juridiksionit është pjese e një kontrate e cila përfshihet në fushën e zbatimit të Konventës, ose nëse është redaktuar në lidhje të ngushtë me një kontrate që rregullohet nga CISG si për shembull: një kontratë e mëparshme e ndryshuar në përputhje me nenin 29 të Konventës[191].

Legjislacioni i brendshëm shqiptar nuk bën një klasifikim objektiv apo subjektiv të kritereve që përdoren për interpretimin e kontratave. Megjithatë, duket qartë se dispozitat respektive të Konventës dhe të Drejtës të brendshme marrin në konsideratë disa çështje të njëjta sikurse janë: Interpretimi i kontratës duke marrë parasysh qëllimin e përbashkët të palëve apo edhe deklarimet e shprehura, komunikimet apo edhe sjelljet e palëve para, gjatë edhe pas lidhjes të kontratës. Parimi i mirëbesimit, gjithashtu është çelësi për të dy rregullimet. Në Konventën e Vjenës ky parim gjendet në interpretimin e terminologjisë të përdorur në nenin 8(1) dhe (2) të saj, ndërsa në Kodin Civil, parimi i mirëbesimit parashikohet shprehimisht në nenin 682(2) të tij.

Kështu, sipas doktrinës shqiptare, në interpretimin e një kontrate është e rëndësishme të mbahet parasysh dhe të analizohet sjellja e palëve para lidhjes të kontratës, gjatë bisedimeve paraprake, në çastin e lidhjes të kontratës si dhe në kohen e ekzekutimit të kontratës që përkon me fazën pas lidhjes të saj. Nga sjellja e secilës pale mund të dalin informacione të dobishme që i shërbejnë gjykatës që të sqarojë se cili ka qenë qëllimi i vërtetë dhe i përbashkët i palëve që kanë lidhur kontratën[192]. Kjo shprehet në mënyrë të qartë nga neni 681 i Kodit Civil, i cili parashikon se: "*Kur interpretohet një kontratë, duhet të sqarohet se cili ka qenë qëllimi i vërtetë dhe i*

[191] Peter Schlechtriem, Petra Butler, "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 57-59.
[192] Ardian Nuni, Ilir Mustafaj, Asim Vokshi, "E Drejta e Detyrimeve I", Tiranë (2008), fq. 76.

përbashkët i palëve, pa u ndalur në kuptimin letrar të fjalëve, si dhe duke vlerësuar sjelljen e tyre në tërësi, para e pas përfundimit të kontratës". Po ashtu Kodi Civil në nenin 675 parashikon se: "*Në rast se një palë kontraktuese disponon njohuri profesionale dhe pala tjetër i ngjall asaj besim të plotë, e para ka detyrim t'i japë asaj me mirëbesim, informata e udhëzime*" për më tepër, që në përputhje me nenin 682(2) të po këtij Kodi, "*Kontrata duhet të interpretohet në mirëbesim nga palët*". Madje, Kodi Civil ka parashikuar edhe sanksione për palët te cilat nuk e respektojnë këtë parim të rëndësishëm''[193]. "*Në rast dyshimi, kontrata ose kushtet e saja interpretohen në kuptimin në të cilin mund të ketë ndonjë efekt dhe jo në atë, sipas të cilit nuk do të kishte ndonjë efekt*" (Neni 683 i Kodit Civil). Kodi Civil rregullon edhe kriteret për interpretimin e kushteve të kontratës dhe kushteve të përgjithshme, të cilat rregullohen në nenet 682-689 të tij.

Pavarësisht se për qëllim studimi parashikuam qasjen me ligjin shqiptar, duhet thënë se, gjithmonë duhet mbajtur në konsideratë që, për të respektuar qëllimin e Konventës për uniformitet duhet që, interpretimi i deklaratave, sjelljeve të palëve apo i vete kontratës të mos behet sipas normave të interpretimit që përdoren nga e drejta e brendshme, por duhet bere interpretimi ndërkombëtar i tyre.

2.8. Përdorimi i Zakoneve dhe Praktikat tregtare ndërmjet palëve.

Neni 9 i Konventës zgjeron rregullat e interpretimit që parashikohen në nenin 8 të Konventës. Duke zgjeruar kuptimin e "***zakoneve tregtare***" dhe "***praktikave***" të vendosura ndërmjet palëve, në mënyrë që të përcaktojnë qëllimin.
Neni 9 i Konventës, parashikon se palët janë të detyruara të respektojnë:

- praktikat që ata kanë përcaktuar vetë dhe
- zakonet për të cilat ato kanë renë dakort.

Kështu, në përputhje me nenin 9 (1) të Konventës, "***praktikat***" nënkuptojnë, sjelljet të cilat kanë përcaktuar palët ndërmjet tyre. Që të konsiderohet praktikë e përdorur nga palët duhet që kjo sjellje:

- Të jetë e përsëritur dhe
- Të paraqes një pritshmëri të arsyeshme se kjo sjellje do të zgjati në kohë.

Nëse njëra palë nuk dëshiron të krijojë këtë pritshmëri të arsyeshme se sjellja e përcaktuar ndërmjet palëve do të përbeje një "*praktikë*", kjo palë, kështillohet tja bëjë të qartë qëllimin e tij palës tjetër që nuk do të vendoset asnjë lloji praktike ndemjet tyre.

Ndërsa, ndër karakteristikat kryesore të **zakoneve tregtarë** në përputhje me nenin 9(2) të Konventës, përmendim:

- Zakoni tregtar duhet të njihet dhe respektohet gjerësisht nga palët.
- Palët kanë dijeni ose duhet të kenë dijeni për ekzistencën e zakoneve ndërkombëtare tregtare.

Neni 9(2) i Konventës konkretisht parashikon se: "*përveç, kur ka marrëveshje të ndryshme, palët konsiderohen se kanë bërë të zbatueshme në mënyrë të nënkuptuar në kontratën e tyre, zakone për të cilat, palët kishin apo duhet të kishin dijeni; dhe*

[193] Nenet 674; 686; 688 etj, të Kodit Civil të Republikës të Shqipërisë.

njihet dhe respektohen gjerësisht në tregtinë ndërkombëtare për veprime te ngjashme".

Nga leximi i këtij paragrafi, rezulton se edhe në këtë dispozitë, Konventa mban një qëndrim elastik për të përfshire sa me shumë prova, në përpjekjen për të siguruar interpretimin e qëllimit të vërtetë të palëve. Për më tepër që Konventa ka për qëllim të siguroj uniformitet në fushën e shitjes ndërkombëtare duke përfshire në kontratat e palëve zakone që njihen gjerësisht dhe që respektohen ndërkombëtarisht.

Kështu, zakonet tregtare, rajonale, lokale apo të ligjit të brendshëm, të cilat përdoren vetëm për shitjet kombëtare të mallrave dhe nuk përdoren në shitjet ndërkombëtare, nuk do të merren në konsiderate dhe nuk do të mund të zbatohen në përputhje me nenin 9(2) të Konventës. Përfshirja në dispozitë e shprehjes "*përveç kur ka marrëveshje të ndryshme*", nënkupton, se palët janë të lira të bien dakord ndryshe dhe mund ta bëjnë këtë nëse ata nuk duan të përfshinë një zakon të posaçëm në kontratën e tyre.

Në shprehjen e përdorur "*palët kishin apo duhet të kishin dijeni për to*", duket se edhe në këtë dispozitë përfshihet elementi objektiv, me qëllim për të parandaluar palët të përdorin një mohim të thjeshtë të dijenisë të tyre në lidhje me këto zakone tregtare. Kjo pasqyron të njëjtën gjuhë të përdorur edhe në nenin 8(1) të Konventës. Në fakt zakonet tregtare, njihen dhe ndiqen gjerësisht ndaj do të ishte e vështire për një palë kontraktuese të argumentonte se ai nuk kishte patur dhe nuk mund të kishte patur asnjëherë dijeni për këto zakone dhe praktika tregtare[194].

Nëse hedhim vështrimin në të drejtën e brendshme, në fushën e kontratave por dhe konkretisht në kontratën e shitjes vërehet, përdorimi i zakoneve dhe praktikave tregtare. Kështu, tek normat e interpretimit të kontratave vërejmë referimit tek praktika tregtare e vendit ku është lidhur kontrata apo ajo e vendit ku ka selinë shoqëria tregtare[195].

Po ashtu, në dispozitat që lidhen me shitjen nenet 707 dhe 738, parashikojnë respektivisht se çmimi i sendit i papërcaktuar shprehimisht në kontratën nga palët mund të caktohet në bazë të çmimit të tregut të vendit ku do të bëhet dorëzimi dhe, se në rastin kur sendet e shitura duhet të transportohen, rreziku i kalon blerësit kur sendi i dorëzohet transportuesit të parë, përveç rasteve kur me marrëveshje ose nga zakonet tregtare është parashikuar ndryshe. Nga leximi i këtyre dispozitave tw Kodit Civil, na rezulton se përdorimi i nocioneve "*zakone dhe praktika tregtare*" më së shumti ngjason me zakonet tregtare të përdorura nga palët sa me praktikat me kuptimin e sjelljeve të vendosura në marrëveshjet ndëmjet palëve të cilat duhet të respektohen ndërmjet tyre. Megjithatë, qëllimi i këtyre përdorimeve edhe në ligjin e brendshëm duket i qartë, pra përdorimi i termave të tilla të cilat njihen gjerësisht në vendin tonë, kanë të njëjtën përmbajtje dhe karakterizohen nga një qëndrueshmëri në kohë.

Si përfundim, mund të themi se, termat "*zakon tregtar*" dhe "*praktikë tregtare*", synojnë të kthehen në një rregull të përgjithshëm sjelljeje në tregtinë ndërkombëtare, pasi ato karakterizohen nga përdorimi i përsëritur dhe i vazhdueshëm

---

[194] Peter Schlechtriem, Petra Butler , "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 60-61; Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 87-90.

[195] Neni 684 paragrafi 1, i Kodit Civil parashikon se: "Kushtet e kontratës, që mund të merren me dy ose më shumë kuptime, ai do të interpretohet sipas praktikës së vendit ku është përfunduar kontrata". ndërsa paragrafi 2 i po kësaj dispozite parashikon se: "Kur njëra nga palët është sipërmarrëse, kushtet me dy kuptime interpretohen sipas praktikës së vendit ku ndodhet selia e ndërmarrjes".

në kohë duke prodhuar kështu uniformitet për fushat që rregullojnë. Ekzistenca dhe shndrimi i një rregulli të tillë në zakon tregtar është një çështje fakti dhe duhet të provohet nga pala e interesuar e cila mbështetet në një zakon tregtar. Kjo palë, duhet të provojë përmbajtjen dhe zbatueshmërinë e këtij zakoni, ndërsa pala tjetër duhet të kundërshtoje ekzistencën e tij.

KREU III
FORMIMI I KONTRATËS SIPAS KONVENTËS SË VJENËS

PËRMBLEDHJE: Forma e Kontratës së shitjes; Rezerva mbi zbatimin e Pjesës së II-të të Konventës; Procesi i formimit të kontratës; Oferta; Oferta efektive; Tërheqja dhe Revokimi i ofertës; Tërheqja e ofertës; Revokimi i ofertës; Refuzimi i ofertës; Pranimi; Kundëroferta; Kushtet Standarde të kontratës, Beteja e formave, Momenti i lidhjes së Kontratës së shitjes ndërkombëtare të mallrave; Modifikimi i kontratës sipas Konventës së Vjenës.

3.1. Forma e kontratës së shitjes.

Përpara se të trajtojmë dispozitat që rregullojnë procesin e formimit të kontratës, sipas normave të Konventës, duhet të kthehemi në Pjesën e Përgjithshme të Konventës dhe konkretisht, i referohemi dispozitave që rregullojnë **parimin e lirisë së formës**. Ky parim, është parashikuar më parë edhe në Konventën e Hagës 1964[196], por Konventa e Vjenës e rregullon atë në mënyre më të plotë.

Neni 11 i Konventës parashikon parimin se, kontrata e shitjes ndërkombëtare e mallrave nuk detyrohet të ketë një formë të caktuar, pra kontrata do të jetë e vlefshme edhe nëse ajo është e pashkruar. Kjo dispozitë është përfshire në Pjesën e Parë të Konventës, që nënkupton se, pavarësisht përmbajtjes së nenit 11 të Konventës, (i cili ka të bëjë vetëm me lidhjen e kontratës së shitjes së mallrave), parimi i lirisë së formës do të zbatohet për të gjitha veprimet juridike në kuadër të CISG. Në mënyrë të veçantë, parimi i lirisë së formës zbatohet edhe për ndryshimet apo zgjidhjen e kontratës në përputhje me nenin 29 të Konventës. Sipas fjalisë së dytë të nenit 11 të Konventës, palët kontraktuese kanë të drejtë të përdorin çdo mjet prove për të provuar ekzistencën e kontratës. Kjo natyrë dispozitive e nenit 11 të Konventës dhe autonomia e palëve, kufizohet nga neni 12 i CISG, dispozitë e cila është vendosur për të arritur një marrëveshje ndërmjet shteteve të cilat nuk ishin në favor të përfshirjes së nenit 11 në këtë rregullim substancial uniform[197]. Shtetet, të cilët e kanë përjashtuar zbatimin e nenit 11 të Konventës, kanë zgjedhur që kontrata të modifikohet apo të zgjidhet duke respektuar formën e shkruar[198].

Kështu, shtetet rezevatare, për të kufizuar autonominë kontraktore të palëve të parashikuar nga Konventa e Vjenës, kanë bërë deklaratë rezerve në përputhje me nenin 96 të CISG sipas asaj që parashikon neni 12 se: *"Çdo dispozitë e nenit 11, e nenit 29 ose pjesa e II-të e kësaj Konvente që lejon një kontratë shitje ose ndryshimin ose mbarimin e saj me marrëveshje ose me çdo propozim, pranim ose tregues tjetër të qëllimit, që bëhet në çdo formë tjetër përveç asaj me shkrim, nuk zbatohet aty ku çdo palë ka vendin e saj të biznesit në një shtët kontraktues, i cili ka bërë një deklaratë sipas nenit 96 të kësaj Konventë. Palët nuk mund të shmangen nga/ose ndryshojnë efektët e këtij neni".*

---

[196] Neni 15 i Konventës së Hagës, 1 Korrik 1964 mbi "Ligjin uniform për shitjen ndërkombëtare të mallrave".

[197] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 204.

[198] Shtetet që kanë bërë rezervë sipas nenit 96 janë: Argjentine, Armeni, Bjellorusi, Kili, Estoni, Hungari, Letoni, Lituani, Paraguai, Federata e Rusisë dhe Ukrainë kanë deklaruar se çdo dispozitë e nenit 11, nenit 29 ose Pjesës së II të Konventës që lejon që kontrata e shitjes ose modifikimet e saj ose mbarimi sipas marrëveshjes ose çdo lloj propozimi, pranimi apo çdo lloji tregimi qëllimi i bërë në çdo formë tjetër përveç asaj të shkruar nuk do të zbatohet nëse pala e ka vendin e saj të biznesit në një shtet që e ka bërë këtë rezervë. Kina ka bërë një rezervë të ngjashme por jo shprehimisht si ajo e nenit 96. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html.

Si pasojë, kjo dispozitë sjell moszbatimin e parimit të lirisë së formës që lejon lidhjen, ndryshimin ose zgjidhjen e një kontrate shitjeje në mënyrë jo formale, kur secila palë kontraktuese e ka vendin e biznesit në shtetin që ka bërë rezervën sipas nenit 96 të Konventës.

Neni 12 i Konventës, shfaqët si dispozitë detyruese që do të thotë se palët nuk mund ti shmangen apo ta ndryshojnë atë. Pra, duhet bërë kujdes në rastet kur një kontratë shitjeje ndërkombëtare mallrash lidhet ndërmjet palëve, që e kanë vendin e biznesit në një nga shtetet që i ka bërë rezervë këtij neni, pasi nëse nuk respektohet forma e kontratës atëherë kjo kontratë do të jetë e pavlefshme.

Në përputhje me nenin 96 të Konventës, duhet të plotësohen dy kushte:

- së pari, që legjislacioni i brendshëm ta ketë të përcaktuar formën e shkruar të kontratës si kusht të vlefshmërisë së kontratës së shitjes dhe
- së dyti: të vendoset një rezervë e shprehur.

Rezerva mund të formulohet në çdo moment nga shteti që dëshiron të kufizojë lirinë e formës së parashikuar nga Konventa[199].

Pasojat që do të vijnë si rezultat i kësaj rezerve janë interpretuar në mënyrë të ndryshme, kështu: një pjesë e doktrinës argumenton se, nëse një palë kontraktuese e ka vendin e biznesit në një shtet që ka bërë rezervën e nenit 96 duhet të zbatohet forma e shkruar e kontratës sipas normave të së drejtës të brendshme të këtij shteti. Ndërsa, qëndrimi mbizotërues i doktrinës, argumenton se: nëse çështja ngrihet për zgjidhje në një shtet rezervatar të nenit 96 të Konventës, atëherë gjykata e këtij shteti do ti referohet të Drejtës Ndërkombëtare Private të këtij vendi. Kështu, nëse normat E të Drejtës Ndërkombëtare Private thërrasin për zbatim ligjit e brendshëm të këtij shteti që ka bërë rezervën e nenit 96 atëherë, do të zbatohen kërkesat e formës të këtij shteti. Ndërsa, nga ana tjetër, nëse normat e të Drejtës Ndërkombëtare Private thërrasin për zbatim ligjin e një shteti kontraktues të Konventës, i cili nuk ka bërë rezervë sipas nenit 96, atëherë, do të zbatohet parimi i lirisë së formës në përputhje me nenin 11 të Konventës[200].

Në analizë të fundit të këtyre qëndrimeve, mendojmë se duhen respektuar kërkesat e formës së kontratës nëse E Drejta Ndërkombëtare Private e "*lex forit*" të çon në zbatimin e ligjit të një shteti rezervatar i cili për lidhjen, modifikimin apo zgjidhjen e kontratës kërkon një formë të caktuar. Si rrjedhojë, në kuadër të përgjithshëm, mund të themi se 12 i Konventës, përbën një përjashtim nga rregulli i përgjithshëm i parashikuar nga neni 6 i saj (i cili parashikon autonominë kontraktore). Pra, neni 12 i Konventës e kufizon autonominë e palëve në lidhje me formën e kontratës nëse njeri nga palët kontraktuese e ka vendin e biznesit në një shtet që ka bërë deklaratën e nenit 96 të Konventës.

Nëse hedhim vështrim në të drejtën e brendshme, në parim edhe legjislacioni shqiptar nuk paraqet pengesa formale në lidhje me kontratën e shitjes ndërkombëtare të mallrave. Neni 80 i Kodit Civil parashikon se: "*veprimi juridik mund të kryhet me shkrim, me gojë dhe me çdo lloj shfaqje tjetër të padyshimtë të vullnetit. Shkresa mund të jetë e thjeshtë ose me akt noterial*". Kjo nënkupton, që kontrata quhet e lidhur në çastin kur përputhen vullnetet e shfaqura të palëve, me përjashtim të rasteve kur

[199] Martin F. Koehler, "Survey regarding the relevance of the United Nations Convention for the International Sale of Goods (CISG) in Legal Practice and the Exclusion of its Application" (2006), Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/koehler.html.

[200] Gert Reinhart, "Internationales Vertragsrecht Das internationale Privatrecht der Schuldverträge", (1995), fq. 365.

ligji kërkon që vullneti i palëve të shfaqët në një formë të caktuar ose kur ligji kërkon që të bëhet dorëzimi i sendit. Pra, edhe sipas legjislacionit të brendshëm shqiptar, liria e formës mund të kufizohet nga korniza ligjore.

Po ti kthehemi analizës së Konventës, mund të themi se kur nuk zbatohet neni 12 i saj, palët në përputhje me nenin 11 mund të përcaktojnë, sipas vullnetit të tyre, që kontrata të lidhet, modifikohet ose të zgjidhet me shkrim ose jo. Në ketë hipotezë mund të ngrihet pyetja se çfarë do të kuptojmë me termin "***e shkruar***"?

A mjafton vetëm paraqitja si tekst e saj? Apo do të nënkuptojmë, që kontrata të jetë e nënshkruar me dorë nga palët në fund të fletës së kontratës? Apo të jetë nënshkruar elektronikisht prej tyre?

Nëse i referohemi legjislacionit tonë, në situatën kur palët kanë kryer një veprim juridik në formë shkresore, ky veprim duhet të nënshkruhet nga personi që e kryen atë. Madje, nenet 81 dhe 82 të Kodit Civil rregullojnë edhe rastet e nënshkrimit për personat që nuk dinë të shkruajnë, ose që, për shkak sëmundje ose të metash fizike, nuk mund të nënshkruajnë veprimin juridik në formë shkresore. Në këto raste ngarkohet një person tjetër për këtë qëllim dhe nënshkrimi i këtij personi duhet të vërtetohet nga noteri, duke u treguar shkaku për të cilin personi që ka kryer veprimin juridik nuk ka mundur ta nënshkruajë atë personalisht. Ndërsa, përsa i përket veprimeve që kryhen në banka dhe në institucione të tjera të kreditit, në zyra postare apo doganore, nënshkrimi i këtij personi vërtetohet nga një nëpunës i autorizuar i këtyre institucioneve.

Në përputhje me Konventën, përgjithësisht doktrina ka mbajtur qëndrimin se, nëse palët kanë rënë dakord për lidhjen e kontratës nëpërmjet **komunikimit elektronik**, mundësia e apo ruajtjes e printimit së propozimit, pranimit, modifikimeve apo zgjidhjes së kontratës është e mjaftueshme në çdo kohë për të përmbushur kërkesat e formës të shkruar të tyre, kjo është një mënyrë e interpretimit të marrëveshjes për formën. Kur nevojitët një interpretim, duhen mbajtur parasysh, në mënyrë të veçantë, praktikat që kanë përdorur palët ndërmjet tyre në përputhje me nenin 8(3) të Konventës. Nëse nuk mund të realizohet një interpretim i tille, atëherë, ligji i brendshëm i palës që kërkon apo pretendon formën e shkruar mund të luajë një rol të rëndësishëm për të përcaktuar nëse palët kanë rënë dakord për një formë të caktuar e cila rrjedh nga ligji i brendshëm[201].

Ndërsa, vet Konventa parashikon se kërkesat e formës të shkruar të kontratës, do të konsiderohen të përmbushura, nëse palët përdorin **telegramit** apo **teleksit** për të lidhur kontratën e tyre në përputhje me nenin 13 të saj. Kjo dispozitë, u përfshi nga Konferenca e Vjenës në përputhje me propozimin e bërë nga Republika Federale Gjermane. Mendojmë se, shkak për formulimin e nenit 13 të Konventës u bënë zhvillimet e mëdha teknike dhe elektronike.

Në interpretim të kësaj dispozite, doktrina mban qëndrimin se telegrami dhe teleksi janë të mjaftueshme për të përmbushur kërkesat e formës së shkruar dhe në disa raste vetë Konventa përcakton nevojën për formë të shkruar në nenet e saj, konkretisht (nenet 21(2) dhe 29(2) të CISG).

Në lidhje me përdorimin e komunikimit me **faks**, janë mbajtur qëndrime të ndryshme. Njëri qëndrim i doktrinës është se, komunikimi me faks nuk është marrë në konsideratë në momentin e redaktimit të nenit 13 të Konventës, ndërsa qëndrimi me i

[201] Peter Schlechtriem, Petra Butler, "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer, (2009), fq. 61-64.

përkrahur është se, edhe ky lloj komunikimi përfshihet në nenin 13 të Konventës, duke bërë interpretimin në përputhje me nenin 7(2) të saj. Megjithatë, mund të jetë vetëm rasti kur faksi është printuar dhe mund të përdoret si provë ashtu si edhe telegrami apo teleteksi.

Në përgjithësi, mund të themi se mjetet elektronike përfshihen në nenin 13 të Konventës nëse komunikimi në to mund të printohet, megjithatë në çdo rast nuk duhet harruar se marrëveshja e palëve është thelbësorja[202].

3.2. Rezerva mbi zbatimin e Pjesës së II të Konventës.

Shtetet kontraktuese të Konventës mund të përjashtojnë zbatimin e Kapitullit të II[203] të Konventës në përputhje me nenin 92 të saj. Kjo dispozitë, lejon që një shtet kontraktues i Konventës në momentin e nënshkrimit, ratifikimit, miratimit ose aderimit të saj, të deklarojë se, nuk do të jetë i detyruar nga Pjesa II e Konventës. Nëse një shtet bën një rezervë të tillë, atëherë, ai nuk do të konsiderohet si një shtet kontraktues në përputhje me nenin 1(1) të Konventës në lidhje me çështjet e lidhjes së kontratës që rregullohen në nenet 14-24 të CISG.

Nga kjo rrjedh se, nëse pala (A) e kontratës e ka vendin e biznesit të saj në një shtet kontraktues të Konventës dhe pala (B) e kontratës e ka vendin e biznesit të saj në një shtet që ka bërë rezervë sipas nenit 92, atëherë neni 1(1)(a) i Konventës nuk mund të zbatohet, pasi shteti rezervatar nuk do të konsiderohet si shtet kontraktues në lidhje me çështjet e rregulluara nga pjesa për të cilën zbatohet deklarimi në përputhje me nenin 92(b) të Konventës. Kjo do të thotë, që në këtë rast formimi i kontratës do të rregullohet nga ligji i brendshëm. Ndërsa, neni 1(1)(b) i Konventës do të vazhdojë të mbetet i zbatueshëm. Thënë ndryshe, nëse kontrata lidhet ndërmjet dy palëve me vende biznesi në shtete kontraktues të Konventës, por kur njeri nga këta shtete ka bërë rezerve sipas nenit 92 të Konventës dhe tjetri nuk ka bërë rezerve atëherë, normat E të Drejtës Ndërkombëtare Private mund të çojnë në zbatimin e ligjit të shtetit kontraktues të Konventës, i cili nuk ka bërë rezervë sipas nenit 92 të saj, pra të zbatohet pjesa e II e Konventës (nenet 14-24 të CISG) që rregullon formimin e kontratës[204].

Në përputhje me nenin 94 të CISG, dy ose më shumë Shtete Kontraktuese të Konventës të cilat kanë rregulla ligjore të njëjta ose të përafërta për çështjet e rregulluara nga kjo Konventë, në çdo kohë mund të deklarojnë se Konventa nuk zbatohet për kontratat e shitjes ose formimin e tyre kur palët kanë vendin e tyre të biznesit në ato shtete. Në këtë kontekst, shtetet Skandinave kanë bërë rezervë sipas kësaj dispozite.

3.3. Procesi i formimit të kontratës.

---

[202] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer (2009), fq. 61-64.

[203] Shtetet Skandinave (Danimarka, Finlanda, Norvegjia dhe Suedia) kanë bërë rezervë ndaj nenit 92 të Konventës duke parashikuar se ato nuk do ta zbatojnë Kapitullin II për formimin e kontratës sipas CISG, dhe sipas nenit 94, e gjithë Konventa nuk do të zbatohet për marrëdhëniet tregtare ndërmjet shteteve inter-Skandinave, pasi këto vende i rregullojnë këto marrëdhënie me ligjin e tyre uniform mbi shitjen e mallrave.
Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html

[204] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 69-70.

3.3.1. Oferta.

Konventa e rregullon lidhjen apo formimin e kontratës në nenet 14-24 të saj. Lidhja e kontratës përfshin dy palë që shprehin vullnetin e tyre të ndërsjellë për formimin e kontratës. Vullneti i palëve vihet në zbatim nëpërmjet institutit të ofertës dhe pranimit të saj. Rregullimi që i bën Konventa lidhjes së kontratës nëpërmjet propozimit dhe pranimit është një koordinim i normave të sistemit "*civil law*" dhe "*common law*"[205].

Në përputhje me Konventën e Vjenës, deklarimi i parë i vullnetit quhet **ofertë** ndërsa personi që e bën atë quhet **ofertues**. Oferta duhet të mbërrijë tek i adresuari (pritësi) i cili duhet të shprehë vullnetin se pranon kushtet e ofertës në mënyrë që të kemi lidhjen e një kontrate. Sipas nenin 14 të Konventës, rezulton se jo çdo propozim përbën një ofertë, çka do të thotë se oferta duhet të plotësojë disa kushte:

- ti drejtohet një ose më shumë personave specifikë;
- të jetë mjaft e qartë dhe
- të tregojë qëllimin e ofruesit për ta lidhur atë në rast pranimi.

Nëse hedhim vështrimin në të drejtën shqiptare, vihet re një trajtim invers i koncepteve. Kështu, në përputhje me nenin 671 të Kodit Civil "*Oferta vlen si propozim, kur përmban elementet thelbësore të kontratës, që kërkohet të përfundohet, përveç kur rezulton ndryshe nga rrethanat e çështjes*". Në të drejtën shqiptare, deklarimi i vullnetit quhet **propozim** ndërsa personi që e bën atë quhet **propozues**. Propozimi duhet të mbërrijë te i adresuari (pritësi) i cili duhet të shprehë vullnetin për lidhjen e kontratës. Karakteristikat e propozimit në të drejtën e brendshme shqiptare janë të ngjashme me karakteristikat e ofertës si më poshtë.

a) Oferta duhet t'i drejtohet një ose disa personave të caktuar.

Sipas Konventës, oferta duhet t'i drejtohet një ose disa personave të caktuar. Nëse oferta i drejtohet një numri të papërcaktuar personash, atëherë nuk jemi përpara një oferte por përpara një ftese për të bërë ofertë. Si shembull mund të paraqiten: dërgimi i katalogëve, tarifave ose listat e çmimeve; reklama me të gjitha mënyrat[206] apo një ofertë e bërë në një faqe interneti. Megjithatë, sipas nenit 14(2) të CISG edhe një dërgim katalogësh apo një reklamë e përgjithshme që i dërgohet publikut mundet të ngrihet në nivelin e një oferte nëse ofertuesi paraqet qartë qëllimin e tij për të qenë i lidhur me ofertën dhe pranuesi ka qëllim për të lidhur kontratë. Kështu, mallrat do ti shiten personit të parë që paraqet një pranim të përshtatshëm, për shembull: nëse paraqet paratë kesh, duke nënkuptuar në këtë rast se pranuesi kishte qëllimin të lidhtë kontratë dhe kështu trajtohet si ofertë sipas nenit 14(2) të Konventës[207]. Gjithashtu, mund të themi se oferta mund të vijë si nga shitësi ashtu edhe nga blerësi, kjo ide vjen nga vendet e "*common law*". Nëse shitësi bën vetëm propozime, ftesë për ofertë apo i dërgon katalogë personave të papërcaktuar, do të jetë blerësi që do të kërkojë të kontraktojë duke porositur (por jo duke marrë të dhëna). Nëse blerësi e modifikon një

[205] Locknie Hsu, "Remedies Available for Breach of Contract under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods" (1996) Singapore Academy of Law Journal, fq. 113.
[206] John Honnold, "Uniform Law for International Sales", Kluwer, (1982), fq. 161.
[207] Komentari i Sekretariatit të Uncitral. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-14.html.

ofertë shitjeje, ai bëhet ofertues sepse kundër-oferta e tij e anulon ofertën fillestare[208] dhe bën të rinisë procesi i formimit të kontratës.

Gjithashtu, neni 14(2) i Konventës, parashikon se oferta që i është bërë një apo disa personave specifikë nuk do të trajtohet gjithmonë si ofertë, pasi ofertuesi mund të mos këtë qëllim për të qenë i lidhur me ofertën e tij pavarësisht se oferta i është drejtuar një personi të caktuar, për shembull: rasti kur oferta e tij ka nevojë për sqarime të mëtejshme ose është bërë në rrethana nga të cilat del e qartë se elementët thelbësorë të ofertës duhen përcaktuar[209].

Në doktrinën shqiptare, propozimi ose oferta duhet të dallohen nga bisedimet paraprake. Bisedimet paraprake janë ftesa për të hyrë në diskutime dhe për të parashtruar kushtet e palëve dhe interesat e tyre për lidhjen e një kontrate. Deklarimi i një personi ndaj një tjetri, se ai ka dëshirë të kryejë një transaksion tregtar, apo të lidhë një kontratë të caktuar, por më parë dëshiron të dijë opinionin, mendimin, sugjerimin apo kushtet e palës tjetër, nuk është propozim. Propozimi duhet dalluar edhe nga tratativat tregtare. Kështu, kemi tratativa tregtare atëherë kur një person i dërgon një personi tjetër, për shembull: katalogët ose mostrat e mallrave që mund të këtë për të shitur apo për të tregtuar për vitin në vazhdim. Ky veprim, ndonëse i paraprin një veprimtarie për lidhjen e një kontrate, nuk do të konsiderohet propozim. Gjithashtu, nuk mund të quhet propozim oferta e bërë me shaka, pra, që nuk ka për qëllim të sjellë një marrëdhënie juridike të caktuar. Propozimi duhet të dallohet edhe nga reklama, nga një njoftim apo nga një publikim në gazetë, në televizion, e të tjera. Këto të fundit, ashtu si edhe bisedimet paraprake apo tratativat tregtare, nuk bëjnë gjë tjetër veçse ftojnë të gjithë personat ose opinionin publik për të hyrë në bisedime të mëtejshme[210].

Në përfundim, mund të themi se edhe në të Drejtën shqiptare, që propozimi të jetë i vlefshëm duhet që ti drejtohet një personi të caktuar pra, palës tjetër kontraktuese ose përfaqësuesit apo personit të autorizuar prej tij. Gjithashtu, e drejta shqiptare, e njeh ofertën publike si një propozim të vlefshëm në rast se një person konkret i përgjigjet asaj. Kështu, neni Neni 673 i Kodit Civil parashikon se: "*Një ndërmarrje që ze një pozitë dominuese në treg, është e detyruar të kontraktojë me cilindo që kërkon një detyrim, i cili bën pjesë në objektin e veprimtarisë së saj, në përputhje me ligjet dhe me zakonet e mira tregtare. Përfundimi i një kontrate, nuk mund të refuzohet pa një arsye të ligjshme*." Pra, në rastin e ofertës publike propozuesi është i detyruar që të kontraktojë me cilindo që pranon ofertën e tij, me

[208] Vendim i Gjykatës së Apelit Frankfurt, Gjermani. Nr. 10 U 80/93, Datë: 4 Mars 1994, "Shitësi Gjerman dhe blerësi Suedez kanë lidhur një kontratë për shitje vidash. Blerësi Suedez i bën oferte shitësit Gjerman dhe i kërkon një cilësi më të lartë vidash me të njëjtin çmim, të përcaktuar sipas faturës në kontratën e shitjes. Shitësi Gjerman i dërgon faturën me këtë çmim të përcaktuar me një cilësi më të ulët vidash, blerësi refuzon duke kërkuar cilësi më të lartë të mallrave për çmimin më të ulët…Gjykata vuri re se në përputhje me nenin 19(1) të CISG një përgjigje ndaj ofertës që përmban kushte thelbësore për kundërshtimin e ofertës është një refuzim i ofertës dhe përben një kundëroferte, prandaj qëllimi përfundimtar i blerësit ishte një ofertë e re. Megjithatë, kjo ofertë e re nuk është mjaft e qartë në përputhje me nenin 14(1) të CISG pasi çmimet e disa prej artikujve të porositura nuk ishin as të përcaktuar as të përcaktueshëm. Kështu që gjykata argumentoi se oferta e re nuk mund të çojë në lidhjen e një kontrate pasi nuk ishte në përputhje me nenin 14(1) të Konventës". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940304g1.html.

[209] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 72.

[210] Marjana Tutulani Semini, "E Drejta e Detyrimeve dhe e kontratave" Pjesa e Përgjithshme, Skanderbeg books, (2006), fq. 70-71.

përjashtim të rastit kur ekziston një shkak i ligjshëm i cili i justifikon atij, detyrimin për të moslidhur kontratë.

b) Oferta duhet të jetë e qartë.

Në përputhje me nenin 14(1) të Konventës, "*një propozim është mjaft i qartë nëse tregon mallrat dhe shprehimisht ose tërthorazi cakton ose parashikon kushtet për përcaktimin e sasisë dhe çmimit*". Nga përkufizimi i kësaj dispozite rezulton se mallrat, çmimi dhe sasia janë elemente thelbësore ("*essentialia negotii*"), për një ofertë dhe për pasojë ata duhet të përcaktohen qartë[211].

Mbështetur në faktin se vetëm një ofertë e cila përmban elementët thelbësorë të kontratës së shitjes mund të çojë në lidhjen e një kontrate të vlefshme, atëherë mund të themi se për të patur një ofertë të qartë, në të duhet të jetë e përcaktuar natyra e mallrave, ndërsa sasia e mallrave mund të jetë e përcaktuar ose e përcaktueshme. Ofertuesi, gjithashtu, duhet të vendosë çmimin ose mjetin sipas të cilit çmimi do të përcaktohet.

Përcaktimi i natyrës dhe sasisë së mallrave është një kërkese minimale thelbësore e kërkuar edhe nga vendet e "*common law*". Objekt i kontratës mund të jenë mallra ekzistues por edhe mallra të ardhshme duke përfshirë edhe mallrat që do të prodhohen apo janë të blera nga shitësi apo edhe frutat. Nëse nevojitët për shembull: që mallrat të peshohen, të maten, të testohen apo të numërohen, mallrat nuk konsiderohen të sigurta deri sa kjo të ndodhë. Në lidhje me sasinë e mallrave është e mjaftueshme që palët të vendosin një mekanizëm që e bën sasinë e mallrave të përcaktueshme[212].

Neni 14 i Konventës parashikon vetëm **tregimin ose identifikimin e mallrave**, **sasinë** dhe **çmimin e tyre**. Atëherë, me të drejtë na lind pyetja, a përben cilësia e mallrave një element thelbësor në tregtimin e tyre?

Huber argumenton se, shkalla e identifikimit të nevojshëm të mallrave do të varej nga lloji i mallrave që janë objekt i ofertës. Kështu, nuk mund të përdoret një përshkrim i përgjithshëm i mallrave, në rastin kur mallrat paraqesin specifika të veçanta, pavarësisht se nuk ka një kërkesë të përgjithshme për të treguar **cilësinë** e tyre[213]. Vetë Konventa, nuk është shprehur konkretisht në lidhje me ketë çështje, por nëse palët nuk bien dakord për cilësinë e mallrave, atëherë nuk do të kemi një kontratë të lidhur[214]. Për më tepër që, respektimi i cilësisë së mallrave është një nga detyrimet e shitësit të parashikuara në nenin 35 të Konventës.

Fjalia e dytë e nenit 14(1) të Konventës parashikon se: "*Një propozim është mjaft i qartë nëse shprehimisht ose tërthorazi cakton ose parashikon kushtet për përcaktimin e sasisë dhe çmimit"*. Ky paragraf, parashikon se sasia dhe çmimi mund të jenë të përcaktuar ose të përcaktueshëm, në mënyrë të shprehur ose të nënkuptuar.

---

[211] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 260-261.

[212] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer (2009), fq. 70.

[213] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 72.

[214] Vendimi i Gjykatës te Apelit OLG Frankfurt, Gjermani, Nr. Vendimi: 25 U 185/94, Date: 31 Mars 1995. "Gjykata argumentoi se: shitësi Gjerman i kishte dorëzuar blerësit tuba të cilësisë Fiolax, ndërsa blerësi Italian kërkonte tuba të cilësisë Duran, në këtë mënyrë propozimi i shitësit nuk është pranuar nga blerësi pasi palët nuk ranë dakord për cilësinë e tubave, për pasojë kontrata nuk konsiderohet e lidhur". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950331g1.html.

Në rastin e përfshirjes së sasisë dhe çmimit në ofertë në mënyrë të nënkuptuar, duhen mbajtur parasysh të gjitha rrethanat e rastit, duke përfshirë edhe bisedimet paraprake, praktikat që palët kanë vendosur të ndjekin, zakonet tregtare[215] apo edhe sjelljet e mëpasshme të palëve në përputhje me nenin 8 dhe 9 të Konventës.

Doktrina dhe jurisprudenca ka mbajtur qëndrime të ndryshme në lidhje me çështjen nëse një ose disa elementë thelbësore të propozimit janë lënë të hapura për tu përcaktuar nga njëra ose të dy palët apo nga një person i tretë. Në këtë rast, pyetja që lind lidhet me faktin nëse këta elementë do të konsiderohen të qartë

Sipas Schlechtriem, këto elementë do të konsiderohen të qartë pasi janë të përcaktueshëm dhe në përputhje me Konventën, është e mjaftueshme që elementët thelbësore të jenë të përcaktuara apo të përcaktueshme.

Një tjetër moment, që në gjykimin tonë, meriton vëmendje është rasti nëse ofertuesi përfshin në ofertën e tij një klauzolë e cila parashikon se çmimi apo sasia e mallrave do të përcaktohen nga palët, në një kohë të mëvonshme me një akt tjetër. Në këtë rast, propozuesi mbase nuk dëshiron të qëndrojë i lidhur me propozimin e tij deri sa të vendoset çmimi dhe sasia në marrëveshjen e mëpasshme. Kështu, përveç rastit kur qëllimi i propozuesit për të qenë i lidhur me propozimin rezulton nga nenet 8 dhe 9 të Konventës, oferta do të konsiderohet e pa plotë pasi qëllimi i ofertuesit është i pamjaftueshëm për të qenë i lidhur me ofertën e tij.

Në lidhje me përfshirjen në ofertë të kushteve vetëm në favor të njërës palë, duke qenë se, në disa juridiksione kontrata të tilla mund të konsiderohen të pavlefshme, qëndrimi i mbajtur nga doktrina është se vlefshmëria e kontratës duhet rregulluar nga e drejta e brendshme sipas nenin 4 të Konventës[216].

Për shkak të rregullimit të dyzuar që ka bërë Konventa, një rendësi të madhe merr rregullimi i **çmimit**, i cili është një element thelbësor i kontratës së shitjes.

Kështu, Konventa e Vjenës na paraqet në tekstin e saj dy situata: Neni 14(1) fjalia e dytë e CISG, sipas të cilit: *"Një propozim është mjaft i qartë nëse tregon mallrat dhe shprehimisht ose tërthorazi cakton ose parashikon kushtet për përcaktimin e sasisë dhe çmimit" dhe nga ana tjetër neni 55 i Konventës sipas të cilit: "Kur një kontratë është lidhur në mënyrë të vlefshme por nuk përcakton ose parashikon shprehimisht ose tërthorazi vendosjen e çmimit, palët konsiderohen, në mungese të çdo treguesi të kundërt, t'i jenë referuar në mënyre indirekte çmimit të paguar në përgjithësi në kohen e lidhjes se kontratës për këto mallra të shitura sipas rrethanave të krahasueshme në tregtinë përkatëse".*

Sikurse vërehet, këto dy dispozita shfaqin një lloj kontradikte ndërmjet tyre duke ngjallur pasiguri tek lexuesi. Për këtë arsye, mendojmë se nevojitët një interpretim i këtyre dispozitave i cili mund të sigurojë një ekuilibër ndërmjet qëndrimeve që ato mbajnë[217].

---

[215] Vendimi i Gjykatës së Kastacionit Francë, Nr. -, Datë: 04.01.1995, "Blerësi Francez ka lidhur kontratë shitje pjesësh elektronike me një shitës Gjerman përmes zyrës ndërmjetëse të shitësit që ndodhet në Francë. Blerësi parashikoi në ofertë se çmimi i pajisjeve do të varej nga rritja apo ulja e çmimit të tyre ne treg… Gjykata argumentoi se ndryshimi i çmimit në bazë të trendeve të tregut të përshkruara në ofertën origjinale të blerësit e ka bërë çmimin të përcaktueshëm". Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=106.

[216] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 73-75.

[217] Christian Mouly, "La formation du contrat" në "La Convention de Vienne sur la vente international et les incoterms" Actes du Colloque des 1 et 2 Decembre (1989), LGDGJ, fq. 72.

Historia e këtyre dispozitave nis me redaktimin e Konventës së Hagës së 1964[218], kur UNIDROIT mbledh për herë të parë një grup ekspertësh të cilësisë së lartë. Në mbledhje paraqiten të dyja tezat: teza se shprehimisht ose tërthorazi duhet përcaktuar apo mundësuar përcaktimi i çmimit sipas dispozitave të kontratës (tezë e vendeve kontinentale e mbrojtur nga Francezët) dhe teza e çmimit të paparashikuar i cili do të caktohet gjatë përmbushjes të kontratës me referencë në çmimin e zbatuar zakonisht, në përputhje me konceptet e "*open price contracts*" (tezë e përkrahur gjerësisht nga vendet e "*common law*")*.*

Gjatë diskutimit të parë për redaktimin e nenit 14 nga Konferenca e Vjenës, shumë vende të "*common law*" propozuan të heqin detyrimin e një çmimi të përcaktuar apo të pranuar në heshtje përderisa neni 55 e zëvendësonte mungesën e çmimit. Pas diskutimesh të gjata, konferenca vendosi të hedhë poshtë të dyja zgjidhjet e konsideruara si ekstreme: nga njëra anë, propozimin për të marrë ne konsideratë kërkesën e një çmimi të përcaktuar sipas nenit 14 dhe nga ana tjetër, propozimin e BRSS për ta hequr mundësinë e caktimit të çmimit. Gjatë diskutimit mbi nenin 55 debati ishte i fortë, propozimi i paraqitur nga BRSS, Franca, Japonia dhe Gana për ta hequr nenin 55 me arsyen se një kontratë pa çmim nuk do të ishte e vlefshme nuk pati mbështetje. Shume shtete argumentuan dobinë[219] e nenit 55 ose përdorimin[220] e tij. Franca hodhi idenë e harmonizimit të neneve 55 dhe 14 duke përfshirë në Konventë një dispozitë të vetme, për këtë u krijua edhe një komision *"ad hoc"*, por propozimet e këtij komisioni nuk u morën në konsideratë. Kështu, në Konferencën e Vjenës u vendos që të dyja dispozitat si neni 14 edhe neni 55 të përfshiheshin ne Konventë[221]. Për rrjedhojë, nga njëra anë në përputhje me nenin 14 të Konventës, çmimi mund të përcaktohet në mënyrë të shprehur në ofertë ose thjesht duke paraqitur elementët që lejojnë përcaktimin e çmimit gjatë lidhjes së kontratës. Ndërsa, nga ana tjetër në përputhje me nenin 55 të Konventës, oferta do të jetë e vlefshme edhe nëse çmimi mungon, pra nuk është përcaktuar apo parashikuar shprehimisht si element i kontratës, por duke iu referuar në heshtje në mënyre indirekte *"çmimit të paguar në përgjithësi në kohën e lidhjes së kontratës për këto mallra të shitura sipas rrethanave të krahasueshme në tregtinë përkatëse*[222]". Ky moment, gjithsesi, pranon diskutim

[218] Konventa ULIS në tekstin e saj përmbante dispozita që ishin reflektimi i të dyja këtyre tezave, neni 12(1) i Draftit të New York-ut të Konventës 1978 që i korrespondon nenit 14 të Konventës, dhe nenet 69 dhe 57 të ULIS që i korrespondojnë nenit 55 të Konventës.

[219] Për shembull: Finlanda.

[220] Për shembull: Kili; Italia dhe shumë vende të Amerikës Latine.

[221] John Honnold, "Documentary History of Uniforme Law for International Sales", Kluwer, Deventer. Fq. 484.

[222] Vendimi i Gjykatës Landgericht Neubrandeburg/Gjermani. Nr: 10 O 74/04, Datë: 03.08.2005. "Në mosmarrëveshjen e lindur ndërmjet një shoqërie Gjermane dhe një shoqërie Belge me objekt shitjen e kavanozave të qershive të tharta. Gjykata argumentoi se vlefshmëria e kontratës nuk mund të cenohet nga fakti se palët kishin parashikuar në kontratë se "çmimi do të përcaktohej gjatë sezonit" pasi çmimi në këtë rast edhe pse nuk është i përcaktuar shprehimisht, mund të përcaktohet (14(1) CISG). Sipas nenit 8 të CISG shprehja që çmimi do të përcaktohet gjatë sezonit duhet të interpretohet se palët kanë rënë dakord për çmimin sezonal të shitësit në përputhje me kriterin e paraqitur në nenin 55. Gjykata, gjithashtu, shtoi se ky çmim do vendosej nga palët pas lidhjes së kontratës. Sipas nenit 6 të CISG palët janë të lira ti shmangen zbatimit të nenit 14(1) dhe ti referohen kritereve te përcaktuara në nenin 55 te CISG. Në fund, Gjykata u shpreh se nuk mund të mohohet fakti se palët e kishin arritur një marrëveshje për çmimin pas lidhjes së kontratës për sa kohë që blerësi paguante shitësin për mallrat e dorëzuara pas çdo dërgese".
Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1097&step=FullText.

pasi çmimi në disa rende të brendshme të shteteve kontraktuese në Konventë ka të bëjë pikërisht me një nga kushtet e vlefshmërisë së kontratës.

Doktrina juridike ka mbajtur qëndrime të ndryshme në lidhje me këtë çështje, disa prej tyre edhe kundërshtojnë njëra tjetrën. Qëndrimet më të përhapura janë:

- Neni 55 i Konventës duhet të ketë prioritet dhe, kërkesat e nenit 14(1) fjalia e dytë të CISG janë të tepërta,
- Në të vërtetë nuk ka asnjë kundërshtim ndërmjet dy dispozitave,
- Fjalia e dytë e nenit 14(1) të Konventës, duhet të ketë prioritet,
- Palët mund të lidhin një kontratë të vlefshme pavarësisht kërkesave të nenit 14(1), fjalia e dytë dhe neni 55 do të jetë një dispozitë plotësuese[223].

Kështu, Profesor Honnold, argumenton se kontrata mund të lidhet edhe pa ju referuar nenit 14 të Konventës, pra, pa përfshirë një çmim shprehimisht apo tërthorazi të përcaktuar apo të mundshëm për tu përcaktuar. Çështjet e vlefshmërisë së ofertës, e cila nuk e përmban çmimin do të rregullohen nga e drejta e brendshme sipas me nenin 4 të Konventës. Prandaj, në përputhje me rrethanat, kontrata duhet të konsiderohet se është e lidhur pavarësisht nga kërkesat e nenit 14(1) në lidhje me çmimin dhe në këtë rast hapësirat në lidhje me çmimin do të plotësohen nga neni 55 i CISG[224]. Ndërsa, nga ana tjetër, Profesorët Schlechtriem dhe Schwenzer, e kanë kundërshtuar teorinë e Profesor Honnold në lidhje me çmimin, duke argumentuar se neni 14 i Konventës së Vjenës prezanton nevojën e pranisë së çmimit në kontratën e shitjes ndërkombëtare të mallrave dhe për këtë arsye ajo bën pjesë në fushën e zbatimit të Konventës dhe nuk duhet të jetë objekt i ligjeve të brendshme. Në këndvështrimin e tyre, neni 55 i Konventës mund të jetë i përshtatshëm vetëm nëse nuk mund të zbatohet neni 14 i CISG. Në këtë mënyrë Schlechtriem argumenton se, nëse palët e kanë përmbushur kontratën pa rënë dakord për ndonjë çmim të përcaktuar, ose në ndonjë mënyrë tjetër e kanë bërë të qartë qëllimin e tyre se duan ta përmbushin kontratën, atëherë kërkesa për të pasur një çmim të përcaktuar shprehimisht apo tërthorazi apo që mund të përcaktohet mund të kuptohet si e përjashtuar nga palët. Në këtë rast, në përputhje me rrethanat e çështjes, është lidhur një kontratë e vlefshme dhe çmimi është përcaktuar ne përputhje me nenin 55[225].

Sipas këtij qëndrimi, neni 55 i CISG do të zbatohet në rastet kur palët kanë përjashtuar çdo lloj përcaktimi të çmimit mbështetur në autonominë e palëve, në përputhje me nenin 6 të Konventës dhe kanë lidhur një kontratë të vlefshme. Në këtë mënyrë, neni 55 i Konventës ka si funksion që të mbushë boshllëqet për kontratat "*open price*" pra që janë lidhur në mungesë të çmimit. Me tej Schlechtriem, argumenton se lidhja e kontratës do të rregullohet nga ligjet kombëtare të shteteve nëse ekziston rezerva e nenit 92 të CISG në lidhje me Pjesën e Dytë të Konventës, ose në rast se mungesa e përcaktimit të çmimit vjen si rrjedhojë e zakoneve apo praktikave të vendosura ndërmjet palëve në përputhje me nenin 9 të CISG[226].

[223] Loukas Mistelis, "Article 55 CISG: The Unknown Factor", Journal of Law and Commerce, (2005-06), fq. 285-297

[224] John Honnold, "Uniform Law for International Sales", Manz, Vienne, (1986), fq. 353.

[225] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 267.

[226] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010.), fq. 267-269.

Si konkluzion, mund të themi se duke qenë se këto dy dispozita krijojnë situata që kanë nevojë për interpretim do të ishte e kështillueshme që në ofertë të përfshihej një referencë për çmimin në mënyrë që më pas të mos shfaqeshin dyshime në lidhje me vlefshmërinë ose jo të kontratës.

Në të drejtën shqiptare, në përputhje me nenin 671 të Kodit Civil : "*Oferta vlen si propozim, kur përmban elementët thelbësore të kontratës, që kërkohet të përfundohet, përveç kur rezulton ndryshe nga rrethanat e çështjes*". Sipas nenit 705 të Kodit Civil, njeri nga elementët thelbësore për lidhjen e kontratës së shitjes është çmimi.

Doktrina shqiptare ka përcaktuar disa kushte që duhet të plotësojë çmimi, kështu: si rregull i përgjithshëm, çmimi, duhet të jetë shprehur në të holla, duhet të jetë i drejtë, duhet të jetë real pra duhet ti përgjigjet vlerës reale të sendit, cilësive të tij dhe qëllimit për të cilin është krijuar. Duhet të jetë i përcaktuar (pra palët duhet ta kenë përcaktuar vlerën fikse të tij duke parashikuar edhe monedhën, vendin e pagesës të tij dhe mënyrën e përmbushjes të kësaj pagese) ose çmimi mund të jetë i përcaktueshëm (kur palët e kanë lidhur përcaktimin e tij me plotësimin e ndonjë kushti apo kalimin e ndonjë afati të caktuar)".[227] Megjithatë, mund të themi se në rast të mungesës të çmimit në kontratën e shitjes, jo në të gjitha rastet propozimi është i pavlefshëm, për shembull, në një kontratë shitje me karakter periodik në përputhje me nenin 707 të Kodit Civil, "*në qoftë se palët nuk e kanë caktuar çmimin, as nuk janë marrë vesh për mënyrën e caktimit të tij, në mungesë të ndonjë akti të organeve kompetente publike, prezumohet se palët kanë dashur t'i referohen çmimit të zbatuar normalisht nga shitësi në kohën e lidhjes së kontratës. Kur është fjala për sende që kanë çmim burse apo tregu, çmimi caktohet në bazë të listave të tregut të vendit ku do të bëhet dorëzimi, ose nga ato të vendit që është më afër tij. Në qoftë se çmimi është caktuar mbi bazën e peshës së sendeve, në rast dyshimi ai duhet të caktohet në bazë të peshës neto*". Për me tepër që, palët mund t'ia besojnë caktimin e çmimit një të treti, të emëruar në kontratë ose që mund të emërohet më vonë.

c) *Oferta duhet të përmbajë qëllimin e ofruesit për të qenë i lidhur me ofertën*.

Neni 14(1) i Konventës parashikon se oferta duhet "*të tregojë qëllimin e ofruesit për ta lidhur në rast pranimi*" që do të thotë që ofertuesi duhet të këtë një qëllim serioz për të lidhur kontratën në rast të eventualitetit të pranimit të ofertës nga blerësi. Tregimi i qëllimit nuk është i barabartë me detyrimin për të qenë i lidhur me ofertën, çka do të thotë se qëllimi i ofertuesit do të interpretohet në përputhje me nenin 8 të CISG duke mbajtur në konsideratë të gjitha rrethanat përkatëse të veprimit juridik të palëve për të përcaktuar nëse vërtet ishte e arsyeshme për pranuesin të kuptonte qëllimin e propozuesit për të qenë i lidhur me propozimin e tij në mënyrë që ta bënte një ofertë efektive[228].

Sipas Huber, qëllimi i ofertuesit për të qenë i lidhur me ofertën e tij në rast pranimi nga pala tjetër më së shpeshti tregohet në gjuhën e përdorur prej tij. Kështu, për shembull, nëse ofertuesi përdor termat "*ne ofrojmë për të shitur…*" atëherë, shfaqet qartë se qëllimi i tij është të jetë i lidhur me ofertën e tij. Ndërsa, nëse oferta bëhet pa përfshirë në vetvete një detyrim, atëherë ofertuesi nuk e ka për qëllim të jetë

[227] Mariana Tutulani-Semini, "E drejta e detyrimeve dhe kontratave" Pjesa e Posaçme, Skanderbeg books (2006), fq. 6-7.

[228] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer, (2009), fq.70.

i lidhur me ofertën e tij. Në rastet kur gjuha e përdorur nga ofertuesi nuk është shumë e qartë, atëherë ajo duhet të interpretohet në kuptimin e plotë të saj në përputhje me nenin 8 të Konventës. Si në shumë sisteme ligjore të brendshme, duke përfshire edhe atë shqiptar, sikurse e trajtuam me sipër, edhe Konventa e Vjenës përcakton një dallim ndërmjet ofertës dhe ftesës për të hyrë ne bisedime "*invitatio ad offerendum*". Kemi të bëjmë me ofertë në rast se ofertuesi ka për qëllim të jetë i lidhur me ofertën e tij në rast pranimi, në të kundërt kemi të bëjmë me ftesë për të bërë një ofertë[229].

3.3.2. Oferta efektive.

Pas analizës të elementeve të ofertës, shtrohet problemi i përcaktimit të momentit kohor, kur oferta bëhet e zbatueshme. Në interpretim të nenit 15 të Konventës, rezulton se **oferta bëhet efektive**, pra fillon të prodhojë pasoja juridike dhe e lidh ofertuesin me ofertën**, kur ajo mbërrin te i adresuari**. Kështu, kjo dispozitë përkrah teorinë e "*mbërritjes*" në lidhje me efektivitetin dhe kjo, jo vetëm për ofertën por, edhe për pranimin[230]. Thënë ndryshe, në përputhje me nenin 15 të Konventës, për të pasur një ofertë efektive duhet që ajo të këtë mbërritur te i adresuari. Ndryshe nga "*teoria e dërgimit*", dërgimi i ofertës nuk është i mjaftueshëm për ofertën[231].

Teoria e mbërritjes është thelbësore për të përcaktuar çastin e lidhjes së kontratës, edhe sipas ligjit shqiptar. Kjo shfaqet në nenin 665(2) të Kodit Civil sipas së cilit: "*Kur nuk është caktuar afat, propozuesi është i lidhur me propozimin e bërë, gjer në kohën që zakonisht apo sipas rrethanave, është e nevojshme që këtij t'i arrijë përgjigjja e palës tjetër*" si dhe nenit 667(1) të po të njëjtit akt sipas së cilit: "*Kur propozuesi ka caktuar një afat për pranimin, është e nevojshme që përgjigjja të vijë brenda afatit*".

Bazuar në nenin 24 të Konventës së Vjenës, themi se oferta "*mbërrin*" tek i adresuari kur:

- Oferta bëhet gojarisht;
- Oferta i dorëzohet me çdo mjet tjetër personalisht, te vendi i tij i biznesit ose te adresa postare; ose
- Oferta i dorëzohet te vendbanimi i tij i përhershëm, nëse nuk ka një vend biznesi ose adresë postare.

"*Teoria e mbërritjes*" rregullohet nga neni 24 dhe 27 i CISG. Neni 24 rregullon çështjet e formimit të kontratës të tilla si: oferta (neni 15(1)); tërheqja e ofertës (neni 15(2)); revokimi i pranimit (neni 16(1)); refuzimi (neni 17); pranimi (neni 18(2)); vendosja e një afati për pranim (neni 20(1)) tërheqja e pranimit (neni 22) dhe lidhja e kontratës (neni 23). Ndërsa, (neni 27) rregullon të gjithë komunikimet pas lidhjes së kontratës.

Mirpo, gjatë leximit të tekstit shqip të Konventës na rezultoi se, në nenet: 15, 16(1), 17, 20(1), 22, të saj përdoret terminologjia "*i dorëzohet*", përjashtim bën neni

[229] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq.71.
[230] Cesare Massimo Bianca dhe Michael Joachim Bonell "Commentary on the International Sales Law; The 1980 Vienna Sales Convention"; (1987), fq.146.
[231] Cesare Massimo Bianca dhe Michael Joachim Bonell "Commentary on the International Sales Law; The 1980 Vienna Sales Convention"; (1987), fq.146.

18(2) në të cilin përdoret termi "*i arrin*". Terminologjia e përdorur në anglisht në të gjitha këto raste është "*reaches*". Për rrjedhojë, jemi të mendimit se në këto raste duhet të përdoret termi "*mberrin*", pasi këto dispozita perkrahin "*teorine e mberritjes*" dhe jo te dergimit. Ndërsa, në rast përdoret termi "*dorezohet*" në të mund të përfshihet edhe dërgimi, cka do të sillte si pasojë kuptimin dhe zbatimin e gabuar të këtyre dispozitave të cilat do të binin ndesh me parimet e Konventës.

Megjithatë, vetë Konventa përmban edhe përjashtime nga "*teoria e mbërritjes*". Në analizë të Konventës rezulton se, në përputhje me fjalinë e parë të nenit 19(2), Konventa kërkon vetëm që ofertuesi të kundërshtojë mospërputhjet pa shumë vonesë, por nuk kërkon që kundërshtimi të mbërrije te pritësi, pra mjafton vetëm dërgimi i tij. Për me tepër, në rastin e pranimit të vonë, miratimi i pranimit të vonë nga ofertuesi nuk kërkon që ky miratim të mbërrijë te pritësi (neni 21(1)) po ashtu, sipas (nenit 21(2)) kundërshtimi i këtij pranimi të vonë, në përgjithësi, nuk detyrohet të mbërrijë te pritësi[232].

Sipas nenit 18(2) të Konventës, oferta verbale duhet të pranohet menjëherë, përveç rasteve kur rrethanat tregojnë ndryshe. Nocioni i ofertës verbale, përpara se të pranohet në mënyrë të menjëhershme përfshin rastet e komunikimit ballë për ballë, nëpërmjet telefonit, radios apo nëpërmjet çdo lloj mjeti tjetër komunikimi elektronik që lejon një kontakt të menjëhershëm me gojë. Këtu përjashtohen mjetet e komunikimit të cilat nuk sigurojnë komunikim të menjëhershëm sikurse mund të jetë faksi.

Oferta që transmetohet nëpërmjet mjeteve elektronike mbërrin te i adresuari kur ka hyrë në serverin e të adresuarit[233] duke i dhënë mundësinë atij të marrë dijeni për ofertën me anë të kësaj mënyre komunikimi. Megjithatë, mund të këtë raste që pritësi pa fajin e tij, për shkak të mjeteve të transmetimit mund të mos e ketë mundësinë për tu njohur me ofertën. Kështu, për shembull, mund të ndodhë që serveri i pritësit të jetë i mbyllur për një periudhë kohe, mund të përmendim këtu rastin e e-maileve me viruse. Ne këtë rast, mundësia e pritësit për të pasur dijeni duhet të interpretohet në përputhje me nenin 7(1) të Konventës.

Si do të rregullohet rasti kur oferta i dërgohet të adresuarit në një gjuhë të cilën ai nuk e kupton?

Në lidhje me këtë çështje, praktika gjyqësore ka mbajtur qëndrime të ndryshme, kështu një gjykatë ka mbajtur qëndrimin se duhet të përdoret neni 8 i Konventës[234], ndërsa një gjykatë tjetër, ka mbajtur qëndrimin se në një rast të tillë, oferta duhet patjetër të përkthehet edhe në gjuhën e palës së adresuar[235]. Përdorimi i nenit 8 të Konventës duhet të jetë në të njëjtin kontekst me nenin 7 të saj.

Një problematikë mund të ngrihet edhe në rastin kur i adresuari ka ndërruar adresë dhe mund të pretendojë se nuk e ka marrë ofertën. Në lidhje me këtë çështje, një gjykatë ka mbajtur qëndrimin se pretendimi i të adresuarit do të bjerë, për sa kohë

---

[232] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods", Springer, (2009), fq. 83-84.

[233] Opinioni Nr. 1 i Këshillit Këshillimor të CISG, në lidhje me komunikimin elektronik sipas CISG. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op1.html.

[234] Vendimi i Gjykatës së Apelit Hamm, Gjermani. Nr. vendimi: 11 U 206/93, datë: 8 shkurt 1995. "Mosmarrëveshja e ngritur ndërmjet shitësit Italian dhe një blerësi Gjerman me objekt shitjeje çorape". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g3.html.

[235] Vendimi i Gjykatës së Ulet Kelh, Gjermani. Nr. vendimi: 3C 925/93, datë: 6 tetor 1995. "Mosmarrëveshja e ngritur ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Gjerman me objekt shitjeje pulovra trikotazhi". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951006g1.html.

që vetë Konventa parashikon se oferta dorëzohet te vendi i tij i biznesit ose te adresa postare e të adresuarit[236].

3.3.3. Tërheqja dhe revokimi i ofertës.

Që pritësi ta pranojë ofertën, ajo nuk duhet të jetë anuluar apo refuzuar. Është me rendësi që të bëhet dallimi midis tërheqjes dhe revokimit dhe, gjithashtu, të kuptojmë përfundimin e ofertës nëpërmjet refuzimit.

a) *Tërheqja e ofertës.*

Nga leximi i kombinuar i nenit 15(2) dhe nenit 16(1) të Konventës, vërehet se Konventa përdor dy terma të ndryshme nga njëra-tjetra, atë të revokimit dhe atë të tërheqjes së ofertës. Dallimi ndërmjet **tërheqjes** dhe **revokimit** nuk është se ka ndonjë rëndësi të madhe praktike pasi të dy këto terma kanë si qëllim heqjen dorë nga oferta, pra mundësinë që ka ofertuesi për të hequr dorë nga oferta e bërë prej tij, por sipas CISG kuptimet dhe koha e ardhjes të pasojave ndryshojnë. Konkretisht, Konventa në nenin 15(2), parashikon se "*një ofertë edhe nëse është e parevokueshme, mund të tërhiqet në qoftë se tërheqja i dorëzohet personit që i është bërë oferta para apo në të njëjtën kohë me ofertën*" ndërsa neni 16(1) parashikon: "*Deri në lidhjen e kontratës, një ofertë mund të revokohet në rast se revokimi i dorëzohet personit që i bëhet oferta para dërgimit të një miratimi nga ana e tij."*

Për të nxjerrë në pah dallimet ndërmjet këtyre dy koncepteve, disa autorë, argumentojnë se ky dallim vihet re në disa shkallë të procesit të formimit të kontratës. Së pari, në përputhje me nenin 15(1) të Konventës, një ofertë, duhet të mbërrijë te pritësi, që të jetë efektive. Kjo ofertë, mund të tërhiqet para apo në të njëjtën kohë me bërjen e saj efektive (neni 15(2)) që me fjale të tjera do të thotë se tërheqja e ofertës duhet të mbërrijë para ose në të njëjtën kohë me ofertën. Përveç rasteve kur është tërhequr, oferta do të shkojë në shkallën e dytë dhe do të bëhet efektive dhe sipas disa kushteve mund të revokohet[237]. Pra, nëse oferta ka mbërritur te pritësi, ofertuesi nuk mund ta tërheqë më por, ai mund ta revokojë atë. Tërheqja e ofertës mund të bëhet në çdo formë, megjithatë në këtë situatë duhet pasur kujdes që pritësi të mos e këtë vendin e tij të biznesit në një nga shtetet që ka bërë rezervë sipas nenit 96 të Konventës, sepse, në këtë rast, do të ishte e nevojshme forma e shkruar për tërheqjen e ofertës.

Kështu, mund të themi se revokimi i ofertës, i cili rregullohet nga neni 16 i saj, dallon nga termi "*tërheqje*" i përfshirë në nenin 15(2) të CISG. Edhe e drejta shqiptare e njeh institutin e tërheqjes së propozimit, kështu në nenin 668 të Kodit Civil Parashikohet se: "*Propozimi për të lidhur një kontratë e humbet fuqinë e tij, në qoftë se propozuesi njofton palën tjetër, para se asaj t'i ketë arritur propozimi, se e ka tërhequr atë*".

Si përfundim, mund të themi se elementët që duhen evidentuar në lidhje me të drejtën e ofertuesit për tu tërhequr nga oferta sipas Konventës janë:

---

[236] Vendim i Gjykatës së Distriktit, Amsterdam/Holandë, Nr. Vendimi: H93 2900, Datë: 5 Tetor 1994. "Mosmarrëveshja e ngritur ndërmjet shitësit Gjerman dhe blerësit Holandez, me objekt kontrate shitjeje tekstile". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941005n1.html/

[237] Cesare M, Bianca dhe Michael J. Bonell "Commentary on the International Sales Law; The 1980 Vienna Sales Convention"; (1987), fq. 145-149.

- Tërheqja ndryshon nga revokimi i ofertës, bazuar në momentin kohor, kur secila prej tyre mund të realizohet.
- Tërheqja e ofertës mund të realizohet si për ofertën e revokueshme edhe për ofertën e parevokueshme.
- Tërheqja mund të realizohet për sa kohë,oferta nuk ka mbërritur tek i adresuari, ose në të njëjtën kohë me mbërritjen e saj.
- Pasojat e tërheqjes dhe revokimit të ofertës janë të njëjta, në kuptimin e mundësisë që ka ofertuesi për të hequr dorë nga oferta e bërë prej tij.

b) *Revokimi i ofertës.*

Revokimi i ofertës i parashikuar në Konventë, përfaqëson një kompromis ndërmjet sistemit ligjor "*common law*" dhe "*civil law*".
Neni 16(1) i Konventës paraqet parimin e përgjithshëm sipas të cilit, oferta për lidhjen e kontratës për shitjen ndërkombëtare të mallrave është e revokueshëme[238]. Pas dërgimit të pranimit nga pritësi, e drejta e ofertuesit për ta revokuar ofertën bie. Nëse ofertuesi gëzon të drejtën për të revokuar ofertën, ky revokim duhet të mbërrijë te pranuesi përpara se pranuesi të dërgojë pranimin si përgjigje e ofertës efektive. Për rrjedhojë, mund të themi se oferta mund të revokohet: nëse revokimi i ofertës ka mbërritur tek pritësi përpara se ky të ketë nisur përgjigjen për pranimin e saj; në rastin e kontratave verbale, para se pritësi ta ketë pranuar atë ose përpara se pritësi të këtë kryer veprime konkludente.[239] Pra, oferta mund të revokohet në çdo kohë para lidhjes së kontratës por pranuesi duhet të njoftohet për revokimin e ofertës para se ai ta këtë pranuar ofertën. Kjo është një anomali, si rasti kur një pranim nuk mbërrin tek ofertuesi, ajo do të jetë efektive vetëm në rrethana të veçanta (neni 18(3) i CISG), që nënkupton se në përgjithësi revokimi do të parandalohet vetëm me lidhjen e kontratës. Megjithatë, neni 16(1) i Konventës nënkupton se revokimi nuk është i mundur në çdo situatë pas dërgimit të pranimit, pavarësisht se pranimi nuk ka mbërritur te ofertuesi[240].

Kështu, në paragrafin e dytë të nenit 16 parashikohen, në mënyrë përjashtimore disa raste të ofertës së parevokueshme. Një ofertë nuk mund të revokohet:

- Së pari, nëse në ofertë caktohet një periudhë kohe për pranim, ose nga përmbajtja e saj rezulton se ajo është e parevokueshme. Në lidhje me këtë përjashtim, autorë të ndryshëm kanë mbajtur qëndrime të ndryshme: disa autorë, përkrahin idenë se përcaktimi i një afati për pranim në ofertë nuk është i mjaftueshëm për ta bërë ofertën të parevokueshme, por nevojitët edhe që nga përmbajtja e ofertës ajo të rezultojë e parevokueshme[241]. Ndërsa autore të tjerë, përkrahin

[238] Edward Allan Farnsworth, "Contracts", Boston-Toronto, (1982), fq. 71. "Në vendet e Common Law, në përgjithësi propozimi (oferta) është i revokueshëm, përveç rastit kur pala propozuese i ka premtuar palës tjetër se oferta është e parevokueshme".
[239] Lina Rubino, "Convenzione di Vienna sui Contratti di Vendita Internazionale di Beni Mobili", fq. 58-59.
[240] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer, (2009), fq.85.
[241] Cesare M. Bianca dhe Michael J. Bonell "Commentary on the International Sales Law; The 1980 Vienna Sales Convention"; (1987), fq.157.

qëndrimin e kundërt pra se një ofertë nuk mund të revokohet, nëse ne ofertë caktohet një periudhe kohe për pranim[242].

- Së dyti, nëse personi të cilit i drejtohet oferta, e ka konsideruar atë si të parevokueshme për shkak të rrethanave konkrete dhe për pasojë ka ndërmarrë veprime të caktuara në zbatim të ofertës, kjo, mendojmë se duhet gjykuar duke zgjeruar interpretimin ne lidhje me nenin 8 të Konventës.

Si rezultat, mund të themi se revokueshmëria e ofertës sipas Konventës është e kufizuar, sepse ofertuesi është i lidhur me ofertën e tij dhe nuk mund ta revokojë atë në kohën ndërmjet dërgimit të pranimit nga pritësi dhe mbërritjes së tij te ofertuesi[243]. Për më tepër që mund të themi se, neni 16 është vendosur në Konventë si rezultat i një kompromisi të rregullimeve të vendeve "*common law*" dhe "*civil law*", që do të thotë se çdo problematikë që mund të ngrihet në praktikë në lidhje me ndryshimet e rregullimit të parevokueshmërisë së ofertës ndërmjet palëve që kanë vende biznesi ne sisteme të ndryshme ligjore do të përbëjë çështje interpretimi[244].

Si përfundim, mund të themi se dallimi ndërmjet tërheqjes dhe revokimit, sipas Konventës, ka të bëjë me momentin kohor në të cilin mund të përdoren nga propozuesi. Tërheqja e ofertës mund të bëhet nga ofertuesi deri në momentin kur oferta nuk i ka mbërritur të adresuarit ose, kur tërheqja i mbërrin të adresuarit në të njëjtën kohë me mbërritjen e ofertës. Ndërsa, nga ana tjetër, ofertuesi mund të ushtrojë revokimin e ofertës nga momenti në të cilin oferta i mbërrin palës tjetër deri në momentin kur kontrata të konsiderohet e lidhur. Më konkretisht, tërheqja e ofertës mund të bëhet dhe për një ofertë e cila është e parevokueshme. Tërheqja e ofertës është e vlefshme, nëse ajo (tërheqja) i dorëzohet personit të cilit i është bërë oferta para apo në të njëjtën kohë me ofertën.

Të njëjtin qëndrim ka mbajtur edhe Bordi Këshillues i Konventës në Opinionin Nr. 1 në lidhje me komunikimin elektronik sipas CISG, i cili, ka komentuar se termi "*mbërrin*" në komunikimin elektronik do të nënkuptojë kohën kur ky komunikim elektronik ka hyrë në serverin e pranuesit. Po ashtu, sipas këtij opinioni, në komunikimin elektronik, mund të tërhiqet një propozim i parevokueshëm, nëse tërheqja arrin në serverin e pranuesit me parë ose në të njëjtën kohë, kur oferta mbërrin të pranuesi. Ndërsa, për sa i përket revokimit të ofertës, opinioni i Këshillit në situatën kur përdoren mjete të komunikimit elektronik, është se: një ofertë mund të revokohet nëse revokimi mbërrin në serverin e pranuesit përpara se pranuesi të këtë nisur nga serveri i tij pranimin[245].

Nëse bëjmë një krahasim me institutin e heqjes dorë nga propozimi ndërmjet Konventës së Vjenës dhe Kodit tonë Civil, mund të themi se: Konventa dhe Kodi Civil ndahen nga njëra tjetra në qëndrimin që ato mbajnë. Ashtu sikurse është përmendur më sipër, Konventa parashikon dy raste të heqjes dorë nga oferta i bërë,

---

[242] Katharina S. Ludwig. "Der Vertragsschluss nach UN-Kaufrecht im Spannungsverhâltnis von Common law und civil law. Dargestellt auf der Grundlage der Rechtsordnungen Englands und Deutschlands", Frankfurt-am-Main, (1994, fq. 314.

[243] Katharina S. Ludwig. "Der Vertragsschluss nach UN-Kaufrecht im Spannungsverhâltnis von Common law und civil law. Dargestellt auf der Grundlage der Rechtsordnungen Englands und Deutschlands", Frankfurt-am-Main, (1994), fq. 345.

[244] Giulio Giannini, "The Formation of the Contract in the UN Convention on the International Sale of Goods: A Comparative Analysis", Nordic Journal of Commercial Law, (2006), fq. 65.

[245] Opinioni Nr. 1 i Këshillit Këshillues të Konventës, "në lidhje me komunikimin elektronik sipas CISG". Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op1.html.

dhe konkretisht: atë të revokimit të ofertës dhe rastin e tërheqjes nga oferta, ku dallimi midis tyre qëndron në momentin kohor kur mund të përdoret njëri apo tjetri. Sipas nenit 15(2) të Konventës, tërheqja e ofertës mund të përdoret nga propozuesi deri në momentin kur oferta nuk i ka mbërritur palës tjetër ose kur tërheqja i mbërrin palës tjetër në të njëjtën kohë me mbërritjen e ofertës. Për sa i përket tërheqjes së propozimit, Kodi Civil në nenin 668/2 bën të njëjtin parashikim ashtu si edhe Konventa duke përdorur madje të njëjtën terminologji "*tërheqje*". Por, ndërsa Konventa parashikon se propozuesi mund ta tërheqë ofertën e bërë me kusht që tërheqja t'i mbërrijë palës tjetër para ose në të njëjtën kohë me arritjen e ofertës, Kodi Civil kërkon detyrimisht që njoftimi i tërheqjes së ofertës t'i arrijë palës tjetër më parë se t'i ketë arritur oferta, duke përjashtuar rastin kur arrijnë në të njëjtën kohë, ky përjashtim del nga interpretimi i nenit 668 të Kodit Civil, jo në mënyrë të shprehur.

Nga ana tjetër, Konventa në nenin 16(1) rregullon mundësinë e ofertuesit për të revokuar ofertën, revokim i cili mund të ushtrohet nga momenti në të cilin oferta i mbërrin palës tjetër deri në momentin kur kontrata të konsiderohet e lidhur. Revokimi i ofertës, ashtu siç e rregullon neni 16(1) i Konventës, nuk gjen rregullim në Kodin Civil. Nga interpretimi i Kodit Civil del se, nga momenti kur propozimi i arrin palës tjetër ai konsiderohet i parevokueshëm dhe pala që e ka bërë është i lidhur me të, pra nuk mund të heqë më dorë.

3.3.4. Refuzimi i ofertës.

Një ofertë përfundon nëse ajo tërhiqet, revokohet apo refuzohet nga pritësi. Kjo zbatohet edhe për ofertën e parevokueshme, e cila është refuzuar gjatë afatit të përcaktuar.

Refuzimi i ofertës rregullohet nga neni 17 i Konventës sipas të cilit: "*Një ofertë edhe nëse është e parevokueshme, përfundon kur refuzimi i dorëzohet personit që bën ofertën"*. Kjo është dispozita që mbyll rregullimin e ofertës. Refuzimi i ofertës prodhon një pasojë të vendimit të pritësit që sigurisht është përfundimi i ofertës. Vihet re, që një dispozitë e tillë nuk është e përfshirë në Konventën e Hagës 1964[246], por përfshihet në Konventën e Vjenës 1980, duke qenë se ky është një instrument që synon unifikimin e legjislacioneve të vendeve kontraktuese në të dhe që shmang disa keqkuptime apo rregullime të ndryshme, që shtetet kontraktuese mund ti kenë rregulluar në mënyrë të ndryshme në legjislacionet e tyre të brendshme.

Bazuar në interpretimin e kësaj dispozite, nxirren dy konkluzione: së pari, përfundimi i ofertës si pasojë e refuzimit të pritësit; dhe se dyti, ekzistenca e përkohshme e një oferte të parevokueshme. Këto do të përmbyllnin ciklin propozim-pranim qoftë edhe me një përgjigje negative.

Shprehja e vullnetit për të refuzuar një propozim mund të shfaqet në çdo mënyrë, lejohet si refuzimi i shprehur edhe ai i heshtur[247]. Në një situatë të tillë, ofertuesi mund ti paraqesë pritësit një ofertë të re dhe ky i fundit të vlerësojë nëse kjo i intereson ose jo, por, gjithmonë duke mbajtur parasysh se edhe revokimi i refuzimit nga ana e pritësit duhet ti mbërrijë ofertuesit përpara se ti kenë mbërritur dokumentet që shprehin vullnetin për të refuzuar propozimin. Për më tepër, sipas parashikimeve të

[246] Përfshirja e kësaj dispozite shihej si e panevojshme nga Komisioni i UNIDROIT gjatë redaktimit të Konventës së Hagës 1964. Dokumentet Zyrtare, II, (1964), fq. 473-474.

[247] Neni 19 i CISG parashikon një refuzim të heshtur në kuadrin e një kundërofertë, ndërsa neni 17 përfundon trataktivat ndërmjet palëve pasi pritësi refuzon propozimin e bërë nga propozuesi duke pushuar efektin e propozimit.

bëra në nenin 24 të CISG, refuzimi dhe pranimi prodhojnë efekte vetëm në momentin që i mbërrin propozuesit në vendin e tij të biznesit apo në vendqëndrimin të tij të zakonshëm. Në këtë mënyrë, vihet re se neni 17 i Konventës, shpreh vullnetin e redaktorëve për të mbrojtur ofertuesin nga spekulime të mundshme të pritësit, pavarësisht se dispozitat e Konventës udhëhiqen nga parimi i mirëbesimit. Përmbajtja e nenit 17 të Konventës, do të rregullojë pikërisht një sjellje korrekte, duke përjashtuar faktin që kontrata mund të quhet e lidhur kur pranimi i mbërrin propozuesit pas një refuzimi të mëparshëm.

Sipas Schlechtriem, refuzimi i një oferte duhet të konsiderohet në të njëjtën mënyrë si tërheqja e një pranimi. Nëse refuzimi mbërrin te ofertuesi përpara pranimit, atëherë kontrata nuk konsiderohet e lidhur dhe ajo nuk mund të ruhet duke zbatuar nenin 21 të CISG[248].

Edhe në të drejtën shqiptare njihet instituti i refuzimit të propozimit, kështu, në përputhje me nenin 664 të Kodit Civil "*Kur kontrata përmban vetëm detyrimin e propozuesit, pritësi mund ta refuzojë propozimin brenda afatit të caktuar, ose që rrjedh nga natyra e marrëveshjes. Në mungesë të një refuzimi të tillë, kontrata quhet e lidhur*". Po ashtu, paragrafi i parë i nenit 665 të Kodit Civil parashikon se: "*Personi që propozon përfundimin e një kontrate është i lidhur me propozimin, përveç kur kjo lidhje është përjashtuar. Kur propozimi refuzohet ose nuk pranohet në afatin e caktuar, quhet i rënë*".

3.3.5. Pranimi.

Pranimi i ofertës rregullohet nga nenet 18-22 të Konventës, konkretisht neni 18(1) i CISG e përkufizon pranimin e ofertës si një deklaratë apo si një veprim tjetër të pritësit i cili tregon miratimin e tij për ofertën e bërë ose, e thënë ndryshe, shpreh vullnetin e tij për pranimin e ofertës së bërë. Në paragrafin e dytë dhe të tretë të nenit 18 të CISG, parashikohet momenti në të cilin pranimi i ofertës për lidhjen e kontratës së shitjes së mallrave bëhet efektiv[249] pra fillon të prodhojë pasoja juridike. Në përcaktimin e këtij momenti kohor Konventa bën dallimin ndërmjet pranimit "*të shprehur*" dhe atij "*të heshtur*" nëpërmjet kryerjes së veprimeve në zbatim të detyrimeve kontraktore.

Deklarata e shprehur e pranimit mund të jetë verbale ose e shkruar. Në përputhje me nenin 18(2) të Konventës, **një ofertë verbale duhet të pranohet menjëherë,** përveç rastit kur rrethanat tregojnë të kundërtën. Kuptimi i termit të një oferte verbale përfshin rastet e komunikimit ballë për ballë të palëve, komunikimit me telefon apo çdo mjet komunikimi i cili siguron një komunikim të menjëhershëm me gojë. Në këtë rast, nuk pranohet komunikimi me mjete të tilla që kanë shpejtësi mesatare sikurse mund të jetë faksi.

Pranimi me deklaratë të shkruar, i cili preferohet edhe më shumë në praktikën ndërkombëtare, mund të bëhet me çdo mjet të shkruar si letër, faks, e-mail, etj. Ky pranim, duhet të mbërrijë te ofertuesi në përputhje me "*teorinë e mbërritjes*" dhe duhet të realizohet nga vetë pranuesi apo përfaqësuesi ligjor i tij[250]. Megjithatë,

[248] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 312.

[249] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 84.

[250] Mª del Pilar Perales Viscasillas, "Contract Conclusion under CISG", 16 Journal of Law and Commerce, (1997), fq. 325-326. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales5.html.

në këtë pikë, ka mendime të doktrinës se pranimi mund të vijë edhe nga një person i tretë, i cili do të njoftojë ofertuesin për pranimin. Personi i tretë në këtë rast mund të jetë për shembull: një bankë[251]. Pranimi elektronik bëhet i efektshëm kur shprehja pozitive e vullnetit të pranuesit mbërrin në serverin e ofertuesit[252].

Për sa i përket **pranimit të heshtur**, duhet të themi se, sipas Konventës, pranuesi nuk është i detyruar të jetë i lidhur me ofertuesin, që nënkupton se heshtja apo mosveprimi nuk janë të mjaftueshme për pranimin nëse qëllimi nuk shprehet në mënyra të tjera. Megjithatë, edhe kjo dispozitë ka përjashtimet e saj. Kështu, Konventa parashikon edhe një rast përjashtimor të shprehjes së pranimit, që ndryshon nga forma klasike e pranimit të ofertës. Kështu, në nenin 18(3) të Konventës parashikohet pranimi i ofertës nëpërmjet veprimeve konkludente shoqëruar me heshtjen e pranuesit[253]. Në bazë të përcaktimeve të ofertës apo të praktikave të përcaktuara nga palët ndërmjet tyre, pritësi mund të tregojë miratimin e ofertës së marrë, nëpërmjet kryerjes së një veprimi, pa njoftuar më parë ofertuesin për veprimin që do të kryhet dhe pa i dërguar pranimin atij. Mund të konsiderohen veprime të tilla sipas nenit 18 të CISG transportimi i mallrave objekt kontrate apo pagimi i çmimit.

Pranimi i kryer si më sipër, fillon t'i sjellë pasojat juridike që në momentin kur kryhet veprimi[254]. Në raste të tilla, kur heshtja e shoqëruar me veprime njihet si pranim, kështillohet që gjykatat ta interpretojnë rastin në mënyre individuale dhe të mos bëjnë përgjithësime. Për më tepër, në një rast të tillë, gjykatat duhet të marrin në konsideratë marrëdhëniet që kanë palët me njëra-tjetrën, praktikat apo zakonet të cilave ata u janë nënshtruar.

Qëndrim të ngjashëm me Konventën, ka mbajtur edhe e drejta e brendshme shqiptare në lidhje me shfaqjen e vullnetit të pranuesit. Kështu, në përputhje me nenin 676 të Kodi Civil parashikohet që shfaqja e vullnetit mund të bëhet në mënyrë të shprehur ose me heshtje. Gjithashtu Kodi Civil në nenin 669 parashikon edhe sanksionimin e vlefshmërisë se pranimit të shprehur me veprime konkludente. Kur në propozim është parashikuar, ose nga natyra e kontratës dhe rrethanat që kanë lidhje me të rezulton, që pranimi mund të bëhet duke filluar drejtpërdrejt nga kryerja e veprimeve të caktuara, atëherë kontrata quhet e lidhur që nga koha kur ka filluar zbatimi i saj. Pranuesi që ka filluar nga zbatimi me veprime konkludente është i detyruar ta njoftojë propozuesin për fillimin e ekzekutimit të kontratës, sepse në të kundërt do të shpërblejë dëmin që ka shkaktuar.

Po ashtu, vlen ti kushtojmë vëmendje edhe rasteve kur oferta ka përcaktuar një afat për mbërritjen e pranimit dhe rastet kur oferta nuk përmban asnjë afat për kthimin e përgjigjes.

---

[251] Annalisa Rocchietti, "Convenzione di Vienna sui Contratti di Vendita Internazionale di Beni Mobili", fq. 83.

[252] Opinioni Nr. 1 i Bordit Këshillimor te CISG, ne lidhje komunikimin elektronik sipas CISG. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op1.html.

[253] Vendimi i Gjykatës së Apelit Grenoble, Datë 21.10.1999, "Mosmarrëveshja e ngritur ndërmjet shitësit Spanjoll dhe blerësit Francez, me objekt shitje këpucësh. Gjykata argumentoi se duke qenë se shitësi Spanjoll nuk arriti të provonte mungesën e porosive nga blerësi Francez, atëherë shitësi Spanjoll nuk mund të përdorte nenin 18(1) të CISG i cili parashikon se heshtja, në vetvete, nuk përbën një pranim) pasi, duke u mbështetur në praktikat e mëparshme të përcaktuara ndërmjet palëve, shitësi Spanjoll përmbushte porosite pa i pranuar ato në mënyrë të shprehur). Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=415.

[254] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer, (2009), fq. 77.

Në **ofertën e bërë me afat**, pranimi është i vlefshëm nëse njoftimi për pranimin e ofertës mbërrin tek ofertuesi brenda kohës së përcaktuar. Neni 18(2) i Konventës parashikon se: "*Një pranim nuk është efektiv n*ë *qoftë se njoftimi i miratimit nuk arrin tek ofertuesi brenda kohës që ai ka përcaktuar*". Sikurse vëmë re, edhe në këtë rast, Konventa ka përqafuar sistemin e mbërritjes së përgjigjes tek ofertuesi. Ndërsa, neni 20(2) i Konventës përmban rregulla shtesë që lidhen me afatin kohor që varet nga mjetet e komunikimit. Kështu, Festat zyrtare ose ditët e pushimit që bien gjatë periudhës për pranim përfshihen në llogaritjen e kësaj periudhe kohore. Megjithatë, nëse njoftimi i pranimit nuk mund të dërgohet në adresën e ofertuesit në ditën e fundit të afatit, për shkak se ajo ditë është një ditë festë zyrtare ose pushimi në vendin e biznesit të ofertuesit, periudha kohore zgjatet deri në ditën e parë të punës që vijon.

Legjislacioni ynë, mban të njëjtin qëndrim me Konventën për sa i përket mbërritjes së përgjigjes për propozimin e bërë me afat. Kështu, neni 667 paragrafi i parë i Kodit Civil parashikon se: "*Kur propozuesi ka caktuar një afat për pranimin, është e nevojshme që përgjigjja të vijë brenda afatit"*. Po ashtu, neni 18(2) i Konventës parashikon se "*Një pranim nuk është efektiv në qoftë se njoftimi i miratimit nuk arrin tek ofertuesi brenda kohës që ai ka përcaktuar".*

Ndërsa, në rastin kur **oferta është bërë pa një afat të caktuar** në përputhje me nenin 18(2) të Konventës, pranimi është i vlefshëm nëse ai i mbërrin ofertuesit brenda një kohe të arsyeshme, kohë e cila vlerësohet në bazë të kushteve të veprimit për zbatimin e detyrimeve kontraktore dhe në bazë të shpejtësisë së mjeteve të komunikimit të përdorura nga ofertuesi. I njëjti qëndrim mbahet edhe për mbërritjen e përgjigjes për propozimin e bërë pa afat në Kodin Civil. Kështu, neni 665 paragrafi i dytë parashikon se: "*Kur nuk është caktuar afat, propozuesi është i lidhur me propozimin e bërë, gjer në kohën që zakonisht apo sipas rrethanave, është e nevojshme që këtij t'i arrijë përgjigjja e palës tjetër*". Ky paragraf le mundësi të gjerë interpretimi, por, në kuadër të përgjithshëm mund të themi se gjykata duhet të veprojë rast pas rasti duke marrë në konsideratë mundësinë e palëve për komunikim, shpejtësinë e mjeteve të komunikimit; rrethanat përkatëse të çështjes dhe kohën e arsyeshme që i duhet palës tjetër për të vlerësuar përgjigjen që do të dërgojë. Ndërsa Konventa, në përputhje me nenin 18(2), parashikon se: "*pranimi është i vlefshëm nëse ai i mbërrin ofertuesit brenda një kohe të arsyeshme, kohë e cila vlerësohet në bazë të kushteve të veprimit për zbatimin e detyrimeve kontraktore dhe në bazë të shpejtësisë së mjeteve të komunikimit të përdorura nga propozuesi*". Vërehet se formulimi i kësaj dispozite në Konventë ka një karakter me të gjerë.

Gjithashtu, në përputhje me nenin 666 të Kodit Civil, personi i pranishëm duhet ta pranojë propozimin menjëherë, në të kundërt propozimi e humbet fuqinë e tij. Ky rregullim është i ngjashëm me rregullimin që bën Konventa për ofertën verbale, por Kodi Civil përdor termin "*i pranishëm*" për të nënkuptuar se pavarësisht se mund të ndodhë që palët fizikisht të jenë larg njeri tjetrit, ato merren vesh, aty për aty, për lidhjen e kontratës duke përdorur mjetet e komunikimit. Gjithsesi, pavarësisht se kjo dispozitë rregullon propozimin e bërë pa afat për pranim, askush nuk i pengon palët që me vullnetin e tyre, me marrëveshje të caktojnë një afat për dhënien e pranimit i cili do të çonte në lidhjen e kontratës. Pavarësisht ngjashmërisë në rregullim vihet re se Konventa përdor termin "*ofertë verbale*" ndërsa Kodi Civil nuk e bën një cilësim të tillë që do të thotë se mund të përdoret çdo mjet komunikimi mjafton vetëm që vullneti i palëve për të lidhur kontratën të shprehet menjëherë.

Neni 22 i Konventës parashikon mundësinë e **tërheqjes nga pranimi i bërë**. Kjo tërheqje ka një kufizim kohor, tërheqja e pranimit është efektive nëse ajo i mbërrin ofertuesit para ose në të njëjtën kohë me pranimin. Në lidhje me tërheqjen nga pranimi, Konventa dhe Kodi Civil bëjnë të njëjtin rregullim. Pala mund të tërhiqet nga pranimi deri në momentin kur ai nuk i ka mbërritur palës tjetër, me ndryshimin e vetëm, që Konventa parashikon mundësinë e tërheqjes së pranimit edhe kur njoftimi i tërheqjes i arrin propozuesit në të njëjtën kohë më arritjen e pranimit. Ndërsa, në përputhje me nenin 668 të Kodit Civil, pranuesi njofton palën tjetër për tërheqjen e pranimit para, se palës tjetër ti ketë mbërritur ai.

Doktrina juridike në vendin tonë, i vesh pranimit disa kushte që të jetë i vlefshëm, kështu:

- Pranimi duhet të jetë i plotë, duke u dhënë përgjigje pozitive të gjitha kushteve thelbësore si dhe kushteve të tjera të propozuara. Në qoftë se pranuesi i bën ndryshime propozimit, atëherë përgjigja do të quhet një mospranim dhe në të njëjtën kohë si propozim i ri, sipas nenit 670 të Kodit Civil.
- Pranimi duhet t'i drejtohet një personi të caktuar dhe pikërisht propozuesit ose përfaqësuesit të tij.
- Pranimi duhet të arrijë në kohën e caktuar tek propozuesi, sipas nenit 667 të Kodit Civil, paragrafi i parë. Dërgimi i pranimit me vonesë i lë të drejtë propozuesit të vendosë nëse do ta quajë të vlefshëm pranimin. Por, për këtë duhet të njoftojë menjëherë palën tjetër.

Kur pranimi është dërguar në kohë, por i ka mbërritur propozuesit me vonesë për arsye që nuk vareshin nga asnjëra prej palëve, në qoftë se propozuesi nuk dëshiron të qëndrojë më i lidhur me propozimin, ose kur ka lidhur një kontratë tjetër, ai duhet ta njoftojë menjëherë pranuesin për këtë[255].

Po ashtu, Neni 21 i Konventës rregullon rastet e **pranimit të vonuar** dhe parashikon se edhe pranimi i vonuar mund të çojë në lidhjen e një kontrate. Kështu, pranimi i bërë jashtë afatit të përcaktuar në ofertë mbetet i vlefshëm nëse ofertuesi, pa vonesë, njofton verbalisht pritësin ose i dërgon atij një njoftim për këtë qëllim, pra një njoftim ku parashikohet se pranon pranimin e bërë në vonesë si të vlefshëm. Në ketë rast, vonesa e pranimit vjen si pasojë e sjelljes së pranuesit. Ndërsa, paragrafi i dytë i po kësaj dispozite rregullon vonesën për arsye të mjeteve të komunikimit dhe pasojat e saj, jo si pasojë e sjelljes së pranuesit. Si përjashtim nga rregulli i përgjithshëm pranimi i bërë me vonesë nuk është i vlefshëm, nëse pa vonesë ofertuesi njofton verbalisht pritësin, se ai e konsideron ofertën e tij se i ka kaluar afati ose dërgon një njoftim për këtë qëllim. Këto dy parashikime të nenit 21 të Konventës tregojnë se CISG kërkon ti japë një zgjidhje të drejtë pranimit të vonuar duke balancuar vonesën e pranimit për shkak të sjelljeve të pranuesit me vonesën e pranimit për shkak të mjeteve të komunikimit[256].

3.4. Kundëroferta.

Neni 19 i Konventës, nuk ka një korespondues ne Konventën e Hagës të vitit 1964. Sipas paragrafit të parë të kësaj dispozite "*Një përgjigje ndaj ofertës e cila*

[255] Mariana Tutulani-Semini "E drejta e detyrimeve dhe kontratave" Pjesa e Përgjithshme, Skanderbeg boks, (2006), fq.79.

[256] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 366.

tregon të jetë një pranim por përfshin shtesa, kufizime, ose modifikime të tjera është një refuzim i ofertës dhe përben një kundërofertë". Kjo nënkupton se pranimi duhet të përputhet plotësisht me kushtet e ofertës[257]. Megjithatë, duhet të themi se redaktuesit e Konventës së Vjenës kanë mbajtur në konsideratë edhe kompleksitetin e shitjes ndërkombëtare të mallrave dhe dallimet e sistemeve juridike të shteteve kontraktuese të CISG, dhe për pasojë ata kanë përfshirë në rregullimin e Konventës paragrafin e dytë të nenit 19 sipas të cilit: "*një përgjigje ndaj një ofertë e cila tregon të jetë një pranim por përmban kushte shtesë apo të ndryshme, të cilat nuk ndryshojnë materialisht kushtet e ofertës përbën një pranim, përveç kur ofertuesi, pa shumë vonesë, kundërshton gojarisht mospërputhjet ose dërgon një njoftim për këtë qëllim. Në qoftë se ai nuk kundërshton në këtë mënyrë, kushtet e kontratës janë kushtet e ofertës me modifikimet që përmban pranimi*". Pra, pavarësisht se pranimi mund të përmbajë kushte shtesë apo të ndryshme nga oferta, nëse ato nuk ndryshojnë materialisht kushtet e ofertës, atëherë do të zbatohet neni 19(2).

Neni 19 i Konventës parashikon një debat të hapur ndërmjet doktricieneve tradicionalë dhe atyre reformistë, pasi të parët kërkonin ta kufizonin fushën e zbatimit të pikës së dytë të kësaj dispozite ndërsa të dytët kërkonin që përjashtimi nga parimi i përgjithshëm të ishte me i gjerë"[258]. Si rezultat i këtyre debateve, si dhe në raste të tjera, neni 19 i CISG erdhi si rezultat i një marrëveshjeje ndërmjet këtyre dy qëndrimeve të kundërta.

Një problematikë do të ngrihej në lidhje me përcaktimin se cilat kushte shtesë apo të ndryshme të pranimit do të ndryshonin ose jo materialisht ofertën. Në mënyrë që të thjeshtohej kjo situatë, redaktoret e Konventës kanë përfshirë edhe paragrafin e tretë të nenit 19 sipas të cilit: "*Kushtet shtesë apo të ndryshme që kanë të bëjnë, ndër të tjera, me çmimin, pagesën, cilësinë dhe sasinë e mallrave, vendin dhe kohën e dorëzimit, shtrirjen e përgjegjësisë së njërës pale ndaj tjetrës ose zgjidhjen e mosmarrëveshjeve konsiderohen se ndryshojnë materialisht kushtet e ofertës*". Kjo listë nuk është shteruese dhe mund të përfshihen edhe kushte të tjera në varësi të situatës konkrete[259]. Megjithatë, ka një rast nga praktika gjyqësore i cili argumenton se: "*modifikimi i sasisë së mallrave nuk përben një ndryshim material të kushteve të ofertës, për sa kohë që rrethanat konkrete të çështjes, praktikat e vendosura ndërmjet palëve dhe bisedimet paraprake të tyre tregojnë të kundërtën*"[260]. Në lidhje me nenin 19(3) ka autorë që janë të mendimit se ky paragraf nuk duhet të interpretohet në kuptimin strikt të tij, që do të thotë se ndryshimet për shembull në çmim; sasi, cilësi, etj., nëse janë në një masë shumë të vogël, pra këto ndryshime nuk përfaqësojnë një ndryshim të dukshëm, atëherë nuk do të konsiderohen se do të ndryshojnë materialisht

[257] Vendimi i Gjykatës së Apelit Frankfurt/Gjermani. Nr. vendimi: 5 U 209/94, datë: 23 Maj 1995. "Gjykata argumentoi se dorëzimi i 2.700 palëve këpuce nga shitësi si përgjigje e porosisë së blerësit prej 3,400 palësh përbënte një kundër-ofertë të pranuar nga blerësi kur ai mori në dorëzim mallrat. Në këtë mënyrë, kontrata u lidh vetëm për 2,700 palë këpucë.
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950523g1.html.

[258] Edward Allan Farnsworth, "Contracts", Boston-Toronto, (1982), fq. 92.

[259] Peter Kindler, "Einführung in das neue IPR des Wirtschaftsverkehrs", Verlag Wirtschaft und Recht, Frankfurt (2009), fq. 98.

[260] Vendimi i Gjykatës së Lartë Austriake, Nr. 2 Ob 58/97m, Datë: 20 Mars 1997. "Mosmarrëveshja e ngritur ndërmjet shitësit Austriak dhe blerësit Rus me objekt shitjeje mono ammonium fosfat. Gjykata, në këtë rast, argumentoi se ndryshimet e përfshira në nenin 19(3) nuk do të konsiderohen si ndryshime materiale të kushteve të ofertës në kuptim të nenit 19(2) të CISG nëse sipas praktikave të vendosura ndërmjet palëve, bisedimeve paraprake dhe rrethanave konkrete të çështjes ato nuk konsiderohen thelbësore. Në veçanti, ajo u shpreh se ndryshimet vetëm në favor të palës tjetër nuk kërkojnë një pranim të shprehur. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html.

kushtet e kontratës[261]. Vëmë re se kjo situatë rregullohet nga neni 670 i Kodit Civil, sipas të cilit: "*Pranimi i propozimit që nuk përputhet me përmbajtjen e tij, quhet mospranim dhe njëkohësisht si një propozim i ri*".

3.4.1. Kushtet Standarde të kontratës.

Në arenën ndërkombëtare, tashmë, është pranuar se përfshirja e kushteve standarde në kontratë shërben për lehtësimin e tregtisë dhe praktikës. Pavarësisht se këto kushte luajnë një rol të rëndësishëm në formimin e kontratës, Konventa e Vjenës nuk e jep në mënyrë të qartë kuptimin e tyre. Që të jenë efektive, kushtet standarde duhet të përfshihen në kontratë.

Megjithëse kushtet standarde nuk janë objekt i posaçëm i Konventës, mund të themi se ato mund të rregullohen në përputhje me nenin 8, nenin 14, nenin 18 dhe nenin 19 të Konventës.

Sipas nenit 19(1) të CISG parashtrohet parimi i përputhshmërisë ndërmjet ofertës dhe pranimit që çon në lidhjen e kontratës, këtë mënyrë e kanë parashikuar në ligjet e tyre pjesa me e madhe e shteteve të sistemit "*civil law*" dhe në paragrafin e dytë duket se kemi një kalim në rregullin "*mirror-image rule*" të aplikuar gjerësisht në vendet e "*common law*".

Nëse i referohemi nenit 19(2) të Konventës, vihet re se nevojitet pëlqimi i palëve për përfshirjen e kushteve standarde në kontratë[262]. Nga leximi i vëmendshëm i po kësaj dispozite rezulton se, nëse këto kushte shtesë apo të ndryshme nuk e ndryshojnë materialisht ofertën dhe pala tjetër nuk i kundërshton ato, atëherë kushtet standarde do të jenë pjesë e kontratës. Për me tepër, në përputhje me "*teorinë e mbërritjes*" të përkrahur nga Konventa, edhe kushtet standarde duhet të mbërrijnë te pala tjetër, në mënyrë që të bëhen efektive.

3.4.2. Beteja e formave.

Pavarësisht se dokumentet që përmbajnë kushte standarde përdoren gjerësisht në arenën ndërkombëtare dhe luajnë rol të rëndësishëm në standardizimin dhe shpejtimin e procesit të formimit të kontratës, deri në lindjen e mosmarrëveshjeve,

---

[261] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 120.

[262] Vendim i Gjykatës së Kantonit, Zyrih/Zvicër. Nr. i vendimit: HG 940513; Datë: 10.07.1996. "Mosmarrëveshja e ngritur ndërmjet Shitësit Gjerman dhe Blerësit Zviceran që kanë lidhur një kontratë me objekt shitjeje patate të skuqura (cips). Pasi palët bien dakord për çmimin fillestar lidhin kontratën. Më pas, shitësi, duke parë se kostoja e mallit rritet, njofton blerësin për rritjen e çmimit të shitjes. Blerësi nuk e merr parasysh njoftimin dhe nuk e pranon marrëveshjen me çmimin e rritur, pra të modifikuar. Malli i dorëzohet një pale të tretë por, sasia ishte më e madhe se ajo e përcaktuar në kontratë. Duke qenë se blerësi Zviceran refuzoi të bëjë pagesën, shitësi Gjerman ngre padi duke kërkuar çmimin e shitjes, interesat dhe dëmet. Gjykata argumentoi se kontrata quhet e lidhur për çmimin e parë. Njoftimi që shitësi i dërgoi blerësit për rritjen e çmimit nga pikëpamja e gjykatës konsiderohet si një ofertë për të modifikuar materialisht kontratën origjinale, për këtë ofertë blerësi nuk dha pranim të shprehur apo të nënkuptuar. Heshtja apo mosveprimi nuk konsiderohen pranim sipas nenit 18(1)(2) të CISG. Kështu, Gjykata arsyeton se modifikimi i çmimit të shijes (më i rritur) nuk është pranuar nga blerësi, ndaj do të ngelet në fuqi çmimi fillestar. Përveç kësaj, neni 19(2) nuk mund të aplikohet në rastin në fjalë, pasi modifikimi i çmimit të mallrave do të ndryshonte materialisht kushtet e ofertës së parë 19(3) i CISG). Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960710s1.html;

palët mund të mos jenë në dijeni për kushtet që ata kanë rënë dakord. Kjo mund të shfaqet pasi kushtet standarde, që janë paraqitur nga njëra nga palët mund të paraqesin probleme:

- Në radhë të parë, ai i pranimit të tyre nga pala tjetër, ky moment shpesh është kontestuar, pasi pala tjetër mund të pretendojë se ato ishin të vështira për tu lexuar apo kishte mungesë aksesi në to. Në praktikë, ndodh shpesh që kushtet standarde të jenë të vendosura në pjesën e pasme të dokumenteve tregtare, katalogëve, letër porosive apo të dorëzimit të faturave.
- Së dyti, mund të ndodhë që pala tjetër të njihet me to pas momentit të lidhjes së kontratës.

Konventa, nuk përmban asnjë saktësim mbi klauzolat e shënuara me shkronja të vogla, këto probleme përfshihen në çështjet e vlefshmërisë që nuk janë në fushën e zbatimit të Konventës por do të rregullohen nga ligji material kompetent. Gjithashtu, Konventa nuk parashikon dispozita të cilat rregullojnë vlefshmërinë e kushteve standarde të pranuara nga pala tjetër pas lidhjes së kontratës.

Kështu, kur palët kontraktuese shkëmbejnë ndërmjet njëri tjetrit kushte standarde të cilat nuk përputhen me njeri-tjetrin, mund të lindë një konflikt. Kjo situatë quhet "*battle of forms*" ose ndryshe përplasja e formave, që ka të bëjë me kushtet standarde të vendosura nga palët kontraktuese të cilat kundërshtojnë njëra-tjetrën për lidhjen e kontratës së tyre. Nëse jemi përpara një rasti të "*battle of forms*" mund të na shfaqen dy pyetje: Së pari, a është lidhur një kontratë e vlefshme? Së dyti, nëse është lidhur një kontratë e vlefshme, cilat kushte standarde përfshihen në kontratë?

Duke qenë se Konventa nuk bën një rregullim të veçantë të kushteve standarde dhe as të pyetjeve të ngritura, na shfaqen disa linja përgjigjeje të ndryshme për këto problematika.

- *Zbatimi i ligjit të brendshëm.*

Sipas kësaj qasjeje, Konventa dhe parimet e përgjithshme të saj nuk përmbajnë zgjidhje të mjaftueshme për kundërshtitë e kushteve standarde, pasi çështja ka të bëjë me vlefshmërinë e kontratës dhe vlefshmëria e kontratës nuk rregullohet nga Konventa, por nga e drejta e brendshme. Por, duke u mbështetur në qëllimin e Konventës, që është nevoja për të prodhuar uniformitet në shitjen ndërkombëtare të mallrave, duhet thënë se kjo nuk është një qasje sipas së cilës Konventa do ti zgjidhë mosmarrëveshjet në lidhje me kushtet standarde dhe formimin e kontratës. Në kundërshtim me këtë qasje, ka autorë që përkrahin idenë se përfshirja e kushteve standarde është çështje e formimit të kontratës dhe duhet të rregullohet sipas Konventës dhe jo sipas ligjit të brendshëm, për më tepër, gjykata para së cilës është ngritur një mosmarrëveshje, së pari duhet të shqyrtojë vlefshmërinë e kontratës dhe më pas, se cilave kushte duhet tu binden palët në përputhje me parimet e përgjithshme mbi të cilat bazohet Konventa dhe jo sipas të drejtës së brendshme[263].

- *Qasja "last shot rule".*

[263] Christine Moccia, "The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Battle of the Forms", Fordham International Law Journal (1989/1990), fq. 674.

Kjo qasje është më e përdorura, pasi ndjek në mënyrë strikte formimin e kontratës sipas mënyrës propozim-pranim. Në favor të kësaj qasjeje "*the last shot rule"* janë edhe doktricienet Anglezë[264].

Sipas kësaj teorie, në përputhje me nenin 19 të Konventës, një përgjigje ndaj ofertës e cila tregon të jetë një pranim por përfshin shtesa, kufizime, ose modifikime të tjera është një refuzim i ofertës dhe përben një kundërofertë. Në të njëjtën mënyrë, nëse pala tjetër kthen një përgjigje që përfshin shtesa, kufizime apo modifikime të tjera është një refuzim dhe përbën një kundërofertë. Kështu do të na shfaqet një situatë që ngjason me një lojë ping-pongu, ku secila palë i dërgon tjetrës kushtet e saj, deri sa njëra nga palët të fillojë përmbushjen e kontratës. Nëse njëra nga palët fillon përmbushjen e kontratës, atëherë kjo nënkupton që oferta e fundit e parashtruar është pranuar nëpërmjet kryerjes së veprimeve, gjë që nënkupton pranim të ofertës në përputhje me nenin 18(1) të Konventës. Me fjalë të tjera, kushtet e fundit të paraqitura do të përfshihen në kontratë dhe ofertuesi i tyre është fituesi i betejës. Në kundërshtim të sa thamë më sipër, është argumentuar se kjo qasje nuk është në përputhje me realitetin tregtar. Për me tepër, që do të na shfaqej një situatë e vështirë nëse palët do të fillonin ta përmbushnin kontratën ndërkohë që vazhdonin të këmbëngulnin në kushtet e tyre. Madje mundet të mos jetë gjithmonë e qartë se cili do të jetë dërguesi i kushteve të fundit[265].

- *Qasja "Knock out doktrine".*

Sipas kësaj qasjeje, problematika e "*betejës së formave*" do të konsiderohet si një problematikë që do të rregullohet nga parimet e përgjithshme të Konventës. Sipas teorisë "*knock out doktrine*", neni 6 i Konventës, i cili rregullon autonominë e palëve, prevalon dhe u jep mundësinë palëve të mos e zbatojnë nenin 19 të CISG. Kur palët janë të kënaqura me kushtet thelbësore të kontratës sipas qasjes "*knock out doktrine*" nënkupton që palët kanë rënë dakord për kushtet standarde që bien në konflikt dhe të përfshijnë në kontratë vetëm kushtet standarde thelbësore. Pra, me fjalë të tjera, kushtet që bien në kundërshtim përjashtojnë njeri tjetrin dhe normat e Konventës do të plotësojnë mungesën e tyre në kontratë[266]. Megjithatë, edhe kjo doktrinë është kritikuar. Profesor Honnold, shprehet se: qasja "*knock out doktrine*" është kritikuar si rastësore dhe e padrejtë. Ajo nuk pasqyron konsensusin ndërkombëtar i cili përfshihet në Konventë[267].

Si përfundim, mund të themi se nuk ka një kompromis se cila nga këto qasje do të zbatohet, as në doktrinë dhe as në praktikën gjyqësore.

---

[264] Matthew Bender, "International sales", New York, (1984), fq. 3-15.

[265] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 123-124.

[266] Vendimi i Gjykatës, Oberlandesgericht Köln, Gjermani. Nr, Vendimi: 16 W 25/06; Datë: 24.05. 2006. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet një shitësi Holandez dhe një blerësi Gjerman me objekt një kontratë shitjeje të një autobusi. Gjykata argumentoi se në përputhje me nenin 19 të CISG interpretimi i kontratës në rastin kur kemi dy grupe me kushte standarde që kundërshtojnë njëra tjetrën, duhet të çojë në zbatimin e të paktën atyre dispozitave të cilat nuk paraqesin këtë konflikt sikurse në këtë rast është zgjedhja e juridiksionit. Sipas gjykatës, edhe sikur të përdorej teoria "*last shot doctrine*" rezultati do të ishte i njëjtë duke qene se kushtet standarde të shitësit ishin ato që ishin paraqitur të fundit. Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=1132.

[267] John O. Honnold, "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nation Convention", Botimi i trete, Kluwer Law International, (1999), fq .190-191

3.5. Momenti i lidhjes së Kontratës së shitjes ndërkombëtare të mallrave.

Në vendet që zhvillojnë tregtinë ndërkombëtare, lidhja e kontratës së shitjes do të realizohet nëpërmjet procesit të propozim-pranimit ose nëpërmjet kryerjes së veprimeve konkludente. Në secilin nga këto raste, kontrata do të lidhet nëse pritësi është i interesuar për ofertën e bërë nga ofertuesi. Konventa e Vjenës e rregullon momentin e propozim-pranimit në dy dispozita të saj, konkretisht në nenin 23 dhe nenin 24, të cilat shërbejnë për të treguar kur një kontratë është lidhur rregullisht sipas CISG.

Kështu, neni 23 i Konventës tregon kohën fikse kur kontrata quhet e lidhur, sipas kësaj dispozite, kontrata konsiderohet e lidhur në kohën kur pranimi është bërë efektiv. Ndërsa, neni 18(2) i Konventës, rregullon kohën kur pranimi bëhet efektiv. Në përputhje me "*teorinë e mbërritjes*", pranimi duhet të mbërrijë te ofertuesi në mënyrë që ai të jetë efektiv, ndërsa vetëm dërgimi i pranimit nga pranuesi nuk është i mjaftueshëm për të lidhur kontratën.

Megjithatë, Konventa i garanton palëve autonominë për të kontraktuar dhe kjo prevalon mbi normat uniforme, nëse palët kontraktuese e kanë përcaktuar atë në kontratë. Për këtë arsye gjatë redaktimit të një kontrate rekomandohet të përfshihen sa më shumë klauzola, që rregullojnë interesat e palëve. Kështu për shembull, në kontratë mund të përfshihen:

Emri dhe vendi i biznesit të palëve,
Objekti i Kontratës,
Sasia, cilësia dhe çmimi i mallrave objekt kontrate,
Koha, vendi dhe modalitetet e ekzekutimit,
Përgjegjësia që do të vijë në rast shkeljeje të kontratës,
Procedura që do ndiqet në rast mosmarrëveshjesh.

Gjithashtu, për të bërë më të qarta marrëdhëniet ndërmjet tyre, palët mund të përfshinin në kontratën e tyre edhe dispozita të cilat do të garantonin instrumente të tjera si për shembull: modalitetet e dërgimit, pagesën, kalimin e rrezikut, rreziku i lidhur me humbjen apo dëmtimin e mallrave, garancitë, etj. Instrumenti më i përdorur në këtë fushë, që paraqet nivel më të lartë sigurie dhe që përditësohen në mënyrë periodike janë (INCOTERMS)[268]. Inkotermat janë përditësuar në 2010, ato janë modifikuar në mënyrë që ti përgjigjen më mirë nevojave të tregtareve dhe zhvillimit të tregtisë në ditët e sotme.

Në mënyrë që ofertuesi dhe pranuesi të jenë lidhur me të drejta dhe detyrime ndërmjet tyre duhet që sipas Konventës të Vjenës të respektohen tre parime të përgjithshme:

- Kontrata e shitjes quhet e lidhur në momentin në të cilin ofertuesit i mbërrin pranimi nga pala tjetër.

[268] Rregullat e Incotermave, janë standarde të pranuara ndërkombëtarisht për kontratat e shitjes së mallrave kombëtare dhe ndërkombëtare. Për herë të parë, ato janë publikuar më 1936 . Këto norma përfshijnë përkufizime dhe interpretime të pranuara mbarëbotërisht për një pjesë të madhe të termave tregtare. Këto norma janë krijuar dhe zhvilluar nga teoricienë ekspertë dhe praktikantë dhe janë sjellë së bashku nga ICC dhe janë shndërruar në norma standarde për tregtinë ndërkombëtare. Ato u shërbejnë tregtareve për të evituar humbje financiare që mund të derivojnë nga keqkuptimet në përcaktimin e të drejtave dhe detyrimeve, kostove dhe risqeve të përfshira në dorëzimin e mallrave nga shitësi te blerësi. Rregullat e Incoterms janë të njohura nga UNCITRAL si një standart global për të interpretuar pjesën më të madhe të termave të përdoruara në tregtinë ndërkombëtare. Faqja Web: http://www.iccwbo.org/incoterms/id3040/index.html.

- Një pranim që nuk është në përputhje me propozimin vlen si një kundërofertë. Modifikimet rastësore nuk e ndryshojnë përmbajtjen e kontratës, përveç kundërshtimeve të ofertuesit brenda një kohe të arsyeshme. Duhet mbajtur parasysh që nuk është i vlefshëm parimi se "*heshtja është pëlqim*" për lidhjen e kontratës.
- Pranimi i ofertës për lidhjen e kontratës mund të manifestohet nga pranuesi nëpërmjet veprimeve konkludente të cilat konsiderohen si sjellje që shprehin vullnetin e pranuesit për ta pranuar propozimin, pra për të lidhur kontratën.

Pra, si përfundim mund të themi se, kontrata quhet e lidhur në momentin që pranimi i ofertës bëhet efektiv, sipas dispozitave që përcakton vetë Konventa. Nëse i referohemi nenit 18(2), i cili parashikon momentin kur pranimi i ofertës sjell pasoja juridike pra, bëhet efektiv, atëherë konkludojmë që kontrata quhet e lidhur në momentin kur njoftimi i miratimit të ofertës mbërrin tek ofertuesi.

Për sa i takon momentit të lidhjes së kontratës, si Kodi Civil edhe Konventa e Vjenës mbajnë një qëndrim të përbashkët, momenti i lidhjes së kontratës është çasti kur pranimi arrin tek ofertuesi. Megjithatë, doktrina shqiptare sikurse në rastin e propozimit edhe në rastin e pranimit bën dallimin ndërmjet pranimit kur palët janë të pranishme dhe pranimit kur palët nuk janë të pranishme. Kështu, për përcaktimin e çastit të lidhjes së kontratës çështja paraqitet e thjeshtë kur palët janë të pranishme. Në këto raste, pranuesi duhet të deklarojë menjëherë aty për aty pëlqimin e tij. Nëse ai është dakord me propozimin, atëherë themi se në këtë moment kontrata quhet e lidhur. Në qoftë se propozimi për të lidhur një kontratë midis personave të pranishëm është bërë me afat, kontrata do të quhet e lidhur vetëm kur përgjigjja e pranimit të jetë marrë nga propozuesi brenda afatit të caktuar prej tij. Ndërsa, për sa i përket caktimit të çastit për lidhjen e kontratës midis personave jo të pranishëm, çështja paraqitet më e ndërlikuar. Kështu, meqenëse palët ndodhen në vende të ndryshme kuptohet se shfaqja e vullnetit nga ana e pranuesit kalon nëpër disa faza:

1- Shprehja e vullnetit nga pranuesi se është dakord me ofertën e bërë.
2- Dërgimi i përgjigjes nga ana e pranuesit.
3- Mbërritja e pranimit tek propozuesi.
4- Marrja dijeni efektivisht mbi pranimin e bërë[269].

3.6. Modifikimi i kontratës sipas Konventës së Vjenës.

Pavarësisht se neni 29 i Konventës përfshihet në pjesën e tretë, kapitullin e parë të CISG, materialisht mundësia e modifikimit të kontratës e rregulluar nga neni 29 i Konventës, është një çështje që duhej rregulluar nga pjesa e parë e Konventës, që ka të bëjë me fushën e zbatimit dhe dispozita të përgjithshme dhe vetëm fakti se si do të realizohet modifikimi duhet të rregullohet nga pjesa e dytë e Konventës, nga dispozitat që rregullojnë formimin e kontratës. Kjo dispozitë nuk është rregulluar më parë nga ULIS dhe ULF dhe ka paraqitur kundërshtime deri në redaktimin e Konventës së Vjenës.

Për modifikimin dhe përfundimin e kontratës do të zbatohen nenet 14-24 të Konventës, ndërsa sjellja e palëve do të interpretohet në përputhje me nenin 8 të Konventës. Modifikimet e kontratës mund të bëhen edhe nëpërmjet sjelljes së

[269] Mariana Tutulani-Semini "E drejta e detyrimeve dhe kontratave" Pjesa e Përgjithshme, Skanderbeg boks, (2006), fq. 80-81.

nënkuptuar. Në kuadër të përgjithshëm, ndryshimet, modifikimet apo përfundimi i kontratës në përputhje me nenin 11 të Konventës nuk kanë nevojë për një formë të caktuar, përveç rasteve kur shtetet kanë bërë rezervë në përputhje me nenin 96 të Konventës[270].

Paragrafi i parë i nenit 29 parashikon se palët janë të lira për të **modifikuar** apo për ta zgjidhur kontratën të cilën e kanë lidhur në bazë të vullnetit të tyre me marrëveshje të përbashkët. Vetë neni 29 nuk parashikon një formë të caktuar për kryerjen e këtyre modifikimeve megjithatë, nëse palët me vullnetin e tyre kanë përfshirë në kontratë një dispozitë e cila parashikon se ndryshimi, modifikimi apo përfundimi i kontratës nuk duhen bërë në formë verbale, atëherë ato duhen bërë në formë të shkruar. Kuptimi i formës së shkruar të tyre duhet interpretuar në përputhje me nenin 8 të Konventës, megjithatë forma e parashikuar në nenin 13 të CISG do të jenë të mjaftueshme. Gjithashtu, sikurse e kemi trajtuar edhe më sipër, do të nevojitet që modifikimet të bëhen në formë të shkruar në rastin e një shteti i cili ka deklaruar rezervën e nenit 96 në përputhje me nenin 12 të Konventës. Ky paragraf, përfaqëson një sintezë të legjislacioneve të vendeve të "*common law*" dhe "*civil law*" për të vendosur një ekuilibër ndërmjet dallimeve të këtyre sistemeve[271]. Saktësohet, gjithashtu, se një ofertë për modifikime të një kontrate tashmë të lidhur nuk përben një kundërofertë, domethënë përgjigjen e një oferte që përmban modifikime, shtesa apo ndryshime që ndryshojnë thelbësisht ofertën, por përbën një kërkesë për të ndryshuar vullnetin e arritur tashmë ndërmjet palëve.

Në paragrafin e dytë të nenit 29 të Konventës parashikohet domosdoshmëria për të respektuar formën e shkruar për çdo modifikim që mund ti bëhet një kontrate formale. Ky parim, ndryshe nga parashikimi i paragrafit të parë të kësaj dispozite ka qenë problematik, më së shumti, ky parim është përfshirë ne sistemet e "*common law*". Kjo problematikë mund të sqarohet në rastin më poshtë:

"*një shitës Zviceran dhe një blerës Brazilian lidhin kontratë për shitje orësh. Në kontratën e tyre u përfshi një dispozitë e cila parashikonte se çdo modifikim apo ndryshim i kontratës do të bëhej me shkrim. Shitësi Zviceran gjatë ekzekutimit të kontratës telefonon blerësin Brazilian dhe i kërkon atij nëse do të pranonte të blinte ora të ndryshme nga ato të specifikuara në kontratë. Blerësi e pranoi këtë propozim me telefon. Me pas, rezultoi se blerësi ngeli i pakënaqur nga orët që i mbërritën. Për këtë, blerësi ngriti pretendimin se orët nuk ishin në përputhje me ato të parashikuara në kontratën origjinale dhe se palët kishin përcaktuar me marrëveshje që çdo modifikim i kontratës do të bëhej me shkrim*[272]".

Në këtë rast vihet re se, pavarësisht se palët në kontratë kanë parashikuar se çdo modifikim i kontratës do të bëhet me shkrim, në komunikimin e tyre me gojë duket se ata kanë hequr dorë nga kjo dispozitë e kontratës dhe duke marrë në konsideratë të gjitha rrethanat, ashtu sikurse sugjeron neni 8 i Konventës, në këtë rast palët bien dakord për një modifikim verbal të kontratës. Por, nga kjo analizë rrjedh që çdo klauzolë e shkruar nga palët e cila kërkon që çdo modifikim i kontratës të bëhet

[270] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer, (2009), fq. 87-88.

[271] Sipas së cilës në vendet e "*civil law*", marrëveshja ndërmjet palëve për të modifikuar kontratën do të jetë efektive nëse do të këtë shkak të arsyeshëm edhe nëse modifikimi do të lidhej me detyrimet e vetëm njërës prej palëve. Në vendet e "*common law*", modifikimet e detyrimeve të vetëm njërës nga palët në parim janë të pavlefshme sepse mungon "*shkaku i arsyeshëm*". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-29.html.

[272] Faqja Web: cisg.law.pace.edu/cisg/moot/moot14.pdf.

me shkrim do të jetë e minuar nga një marrëveshje e mëparshme e bërë me goje nga palët. Kjo do të bënte, që klauzolat e palëve të përfshira në kontratë, të cilat kërkojnë formën e shkruar të modifikimeve do të ishin të panevojshme. Për këtë arsye, ky qëndrim nuk është shumë i përkrahur. Megjithatë, vetë Konventa në nenin 29(2) të saj parashikon se: "*një palë mund të mos lejohet që me veprimin e saj të konfirmojë këtë dispozitë në atë masë që pala tjetër është bazuar mbi këtë veprim"*. Pra, nëse i referohemi serish rastit të mësipërm, kur blerësi pranoi nëpërmjet telefonit ndryshimin e orëve, mundet të argumentohet se kjo e përfshin mbështetjen e shitësit në modifikimin verbal të kontratës, ndaj do të përjashtohet nga pretendimi i klauzolës së shkruar për modifikimet. Si përfundim, mund të thuhet se do të përkrahet respektimi i formës së shkruar për çdo modifikim përveç rasteve kur kemi të bëjmë me rrethana jo të zakonshme kur shfaqet qartë sjellja e një pale se ka pranuar modifikimin me gojë dhe kjo palë do të përjashtohej nga pretendimi i përdorimit të klauzolës së shkruar për modifikimet[273].

Kështu, duhet pasur kujdes se në cilën formë palët do ta modifikojnë apo do të bëjnë shtesa në kontratën e tyre pasi ka vende kontraktuese të Konventës që e kanë thelbësore formën e shkruar të modifikimit të kontratës, por ka edhe nga ato që i japin një autonomi më të madhe shitësit dhe blerësit.

Si përfundim, mund të themi se në rastin kur pranuesi e pranon propozimin, por bën modifikime në përmbajtjen e tij jemi përpara një kundëroferte. Neni 19 i Konventës parashikon detajet relevante që kërkesat e pranuesit të konsiderohen si modifikime të ofertës, këtu përfshihen elementët si: çmimi, pagesa, sasia dhe cilësia e mallrave, vendi dhe koha e dorëzimit të mallrave, shtrirja e përgjegjësisë së njërës pale ndaj tjetrës, përcaktimin e ligjit të zbatueshëm në rast mosmarrëveshjesh, etj.

Në analizë të fundit, parë në planin krahasues jemi të mendimit se, Konventa bën një rregullim më sistematik se ai që bën Kodi Civil, në lidhje me procesin e formimit të kontratës. Dispozitat e Kodit Civil në lidhje me procesin e formimit të kontratës, zbatohen për të gjitha kontratat që rregullon pjesa e posaçme e tij, duke përfshirë këtu dhe kontratën e shitjes. Për sa i përket karakteristikave që duhet të kenë propozimi dhe pranimi për të qenë të vlefshëm, Konventa dhe Kodi ecin në të njëjtën linjë. Shprehja e pranimit, me deklaratë të shprehur ose me veprime konkludente parashikohet si nga Konventa ashtu dhe nga Kodi Civil. Për këtë qëllim mjafton të krahasojmë nenin 669 të Kodit Civil me nenin 18 paragrafi i tretë të Konventës, të cilët megjithëse të shprehura në mënyra të ndryshme tregojnë të njëjtin kuptim, atë të shprehjes së vullnetit për pranimin e ofertës me veprime konkludente, nëpërmjet fillimit të zbatimit të detyrimeve kontraktore. Konventa ka përdorur sistemin e mbërritjes së pranimit tek propozuesi, një qëndrim të njëjtë mban dhe legjislacioni ynë. Pranimi mbërrin tek ofertuesi kur i bëhet atij gojarisht ose i dorëzohet me çdo mjet tjetër personalisht, të vendi i tij i biznesit ose adresa postare, ose, në qoftë se nuk ka një vend biznesi ose adresë postare, tek vendbanimi i tij i përhershëm.

[273] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 138-141.

KAPITULLI IV
PËRMBUSHJA E KONTRATES DHE DETYRIMET E PALËVE

PËRMBLEDHJE: Detyrimet e shitësit; Kalimi i pronësisë së mallrave; Dorëzimi i mallrave; Dorëzimi i dokumenteve sipas Konventës së Vjenës; Përputhshmëria e mallrave me kontratën; Garancia për eviksion; Detyrimet e blerësit; Pagesa e çmimit; Detyrimi i marrjes në dorëzim të mallrave.

4.1. Detyrimet e shitësit.

Thelbi i detyrimeve të shitësit, së pari, do të rregullohet nga **vullneti i palëve** në kontratë. Ky parashikim shfaqet në një radhe të gjerë dispozitash në lidhje me detyrimet e shitësit, sikurse mund të jetë neni 30 i CISG "*ashtu si kërkohet nga kontrata*"; neni 32(1) i CISG "*në përputhje me kontratën*" dhe neni 35 "*në mënyrën e kërkuar nga kontrata*"[274].

Megjithatë, në mungesë të një parashikimi tillë në kontratë, detyrimet e shitësit do të rregullohen nga dispozitat e Konventës, konkretisht ato rregullohen në Kapitullin e II të Pjesës të Tretë të saj. Këto detyrime fillojnë me nenin 30 të Konventës, i cili na shfaqet me një qellim të dyfishte: nga njëra anë, përmbledh detyrimet e shitësit dhe nga ana tjetër, i jep kuptim disa termave që kishin shfaqur paqartësi nga Konventa e Hagës e vitit 1964[275]. Detyrat kryesore të shitësit, të cilat parashikohen në nenin 30 të CISG janë:

- Shitësi duhet të kalojë pronësinë e mallrave;
- Shitësi duhet të dorëzojë mallrat blerësit;
- Shitësi duhet ti dorëzojë dokumentet blerësit;

Kalimi i pronësisë të mallrave dhe dorëzimi i tyre, janë ndër detyrat kryesore të shitësit që rezultojnë nga kontrata e shitjes në çdo sistem ligjor. Kështu për shembull: në nenet 705 dhe 710 të Kodit Civil, parashikohet se shitësi në rastin e shitjes të pasurisë të luajtshme ka si detyrime kryesore :

- Kalimin e pronësisë të sendeve;
- Dorëzimin e sendit;
- Dorëzimin e dokumenteve për fitimin e pronësisë të tij nëse fitimi i pronësisë mbi sendin ose i te drejtave reale mbi të, nuk është pasoje e menjëhershme e kontratës dhe;
- Garantimi i blerësit nga zhveshja, nga veset dhe nga mospërputhja e cilësive te sendit me kontratën.

Po ashtu, një nga detyrat kryesore të shitësit e parashikuar në nenet 41-43 së Konventës të Vjenës dhe neni 719 i Kodit Civil, është garancia për eviksion.

4.1.1. Kalimi i pronësisë të mallrave.

Konventa e Vjenës, sikurse e kemi trajtuar edhe në Kapitullin e II të këtij punimi, nuk e rregullon në mënyrë të detajuar kalimin e pronësisë, ajo nuk përcakton

[274] Peter Schlechtriem, "The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, (1984), fq. 2-6.

[275] Cesare M. Bianca, Michael J. Bonell, "Commentary on the International Sales Law, The 1980 Vienna Sales Convention", Milano, (1987), fq. 246.

se kur kalon pronësia dhe as se çfarë veprimesh duhen bërë që të lejohet kalimi i pronësisë. Pra, kërkesat ligjore konkrete për kalimin e pronësisë e tejkalojnë qëllimin e CISG, e për pasojë këto çështje do të rregullohen nga ligji i brendshëm. Kështu ligji i brendshëm do të përcaktojë nëse pronësia do të kalojë me lidhjen e kontratës, cilat do të jene dokumentet e domosdoshme për kalimin e pronësisë etj. Po ashtu, edhe efektet që mund të ketë kontrata në lidhje me pronësinë e mallrave të shitura në përputhje me nenin 4 të Konventës, nuk bëjnë pjese në fushën e zbatimit të Konventës dhe do të rregullohen nga ligjet kombëtare.

Nëse i referohemi të drejtës të brendshme, kalimi i pronësisë në Republikën e Shqipërisë për shitjen e sendeve të luajtshme rregullohet nga neni 705 i Kodit Civil. Pronësia kalon në momentin e lidhjes së kontratës, por kur kemi të bëjmë me sende të përcaktuara në gjini pronësia kalon në çastin e dorëzimit të tyre, në përputhje me nenin 164 të Kodit Civil. Në të drejtën shqiptare, çasti i kalimit te pronësisë ka rendësi edhe për një problem tjetër, që është ai i humbjes apo dëmtimit të sendit. Kështu kur sendi i shitur, pasi kalon në pronësinë e blerësit humbet pa faji të asnjërës prej palëve, atëherë blerësi detyrohet ti paguaj shitësit çmimin, përveç rasteve kur midis palëve ka marrëveshje të kundërt. Kur sendi humbet pa faj të palëve, dhe shitësi është me vonesë, ai detyrohet ti ktheje çmimin blerësit dhe ti shpërblejë dëmin e pësuar, ndërsa kur kjo ndodh kur blerësi është me vonesë, ky i fundit detyrohet ti paguajë çmimin shitësit dhe në të njëjtën kohë ti paguaje edhe dëmin e shkaktuar[276].

4.1.2. Dorëzimi i mallrave.

Neni 30 i Konventës parashikon se: "*Shitësi duhet të dorëzojë mallrat dhe çdo dokument në lidhje me to dhe të transferojë pronësinë e mallrave, siç kërkohet nga kontrata dhe kjo Konventë*". Konventa e Vjenës nuk parashikon ndonjë përkufizim për termin "*dorëzim*", në nenin 30 të saj kërkohet thjesht dorëzimi i mallrave, ndërsa në nenin 19 të Konventës ULIS specifikohet se, "*dorëzimi ka të bëjë me dhënien e objektit që është përshkruar në kontrate dhe që është në përputhje me të*". Po ashtu, sipas CISG shitësi mund të dorëzojë mallrat te blerësi ose mund ti dorëzojë mallrat tek transportuesi. Në rastin e parë kemi të bëjmë me një dorëzim direkt të mallrave, ndërsa në rastin e dytë kemi të bëjmë me një dorëzim indirekt të tyre.

a) Vendi i dorëzimit të mallrave.

Konventa, në nenin 31 të saj, parashikon mundësi të ndryshme të përcaktimit të vendit të dorëzimit të mallrave. "*Vendi i dorëzimit të mallrave*" nënkupton vendin ku shitësi duhet të kryejë të gjitha veprimet pozitive dhe negative të kërkuara, me qëllim përmbushjen e detyrimit të tij për dorëzimin e mallrave, nëse ai nuk i përmbush detyrimet e tij sipas nenit 31 të Konventës blerësi mund të përdorë mjetet ligjore të parashikuara në nenet 45 e vijues të Konventës.

Në kuadër të përgjithshëm, duhet mbajtur në konsideratë, se **vendi i dorëzimit të mallrave** nuk duhet të ngatërrohet me **vendin e destinacionit**, sepse vendi i dorëzimit është vendi ku shitësi përmbush detyrimin e tij për të dorëzuar mallrat pra, është vendi i përmbushjes të detyrimit. Ndërsa, vendi i destinacionit është vendi deri ku duhet të arrijë transporti i mallrave. Me fjalë të tjera, shitësi i ka dorëzuar mallrat

[276] Mariana Tutulani-Semini, "E drejta e detyrimeve dhe kontratave". Pjesa e Posaçme, Skanderbeg boks, (2006), fq. 10.

pasi i ka vendosur në dispozicion të transportuesit të parë dhe jo në një kohë të mëpasshme kur mallrat janë transportuar nga një apo disa transportues për në vendin e destinacionit ku do ti marrë në dorëzim blerësi, në përputhje me nenin 60 të Konventës[277]. Kështu nëse në kontratën e shitjes përfshihet një transport i organizuar nga shitësi, vendi i dorëzimit të mallrave nga shitësi është i ndryshëm nga vendi i marrjes së mallrave në dorëzim nga blerësi. Megjithatë, mund të ndodhë qe në disa raste vendi i dorëzimit të mallrave dhe vendi i destinacionit të jenë të njëjtë, kur kemi të bëjmë me një shitjeje me destinacion, ose me një shitjeje-mbërritjeje, apo kur palët kane përfshire një term tregtar "*ex ship*"[278]. Vendi i destinacionit do të luajë rol të rëndësishëm në funksion të detyrimit të blerësit për të ekzaminuar mallrat në përputhje me nenin 38(2) të Konventës.

Nga leximi i vëmendshëm i Nenit 31 të Konventës na rezulton se Konventa i jep përparësi **vullnetit të palëve**, pra nëse palët kane rënë dakort në kontratë se mallrat do të dorëzohen në një vend të caktuar, atëherë kjo klauzole duhet të respektohet prej tyre. Pra së pari, caktimi i vendit të dorëzimit të mallrave mund të bëhet nga vetë palët me vullnetin e tyre. Paragrafët (a), (b) dhe (c) të kësaj dispozite kanë natyrë plotësuese dhe zbatohen vetëm nëse palët nuk kanë rënë dakord për një vend të caktuar shprehimisht për të bërë dorëzimin e mallrave apo një vend të nënkuptuar (kur vendi i dorëzimit nuk është përcaktuar qartë ose është i njohur në mënyrë të mjaftueshme dhe është i përcaktueshëm nga dispozitat e kontratës) dhe as me terma tregtare të tillë si Inkotrem[279].

Në lidhje me këtë pikë, mund të arrijmë në përfundimin se, kur palët kontraktuese kanë përcaktuar vendin e dorëzimit të mallrave, shitësi detyrohet ti dorëzojë mallrat në vendin e përcaktuar shprehimisht nga të dyja palët në kontratë.
Në rast se palët nuk e kanë përcaktuar shprehimisht në kontratë vendin e dorëzimit të mallrave, për shkak të nevojave objektive të tregtisë, neni 31 i CISG dallon shitjen me dërgesë nga shitja në vend dhe formulon një rregull të përgjithshëm, të zbatueshëm për të gjitha hipotezat e tjera të ndryshme nga ato të parashikuara[280].

Në lidhje me shitjet që përfshijnë transport, sipas nenit 31(a) të Konventës, **vendi i dorëzimit të mallrave është vendi ku mallrat i dorëzohen transportuesit të parë**. Sipas doktrinës, dorëzimi i mallrave duhet të jetë efektiv tek transportuesi i parë, pra që do të thotë se mallrat në këtë rast nuk duhet të vendosen në një magazine apo në port, për tu konsideruar të dorëzuara transportuesit të parë[281]. Qëllimi i këtij paragrafi është të thjeshtëzojë procedurat dhe ti bëjë më elastike mekanizmat që rregullojnë tregtinë ndërkombëtare duke nxitur shpejtësisë, elasticitetit dhe efikasitetin, në rast se kontrata e shitjes ndërkombëtare përfshin një transport të mallrave. Kjo dispozite nuk shprehet për lidhjen e një kontrate transporti dhe parashikon vetëm vendin e dorëzimit të mallrave, por detyrimi për t'ia dorëzuar mallrat transportuesit për t'ia transmetuar blerësit, në praktikë përfshin një kontratë të tillë, meqenëse dorëzimi bazohet mbi marrëveshjen e transportit. Në mungesë të një

[277] Carlo Angelici, "La disciplina del passaggio dei rischi", Milano, (1981), fq. 226.
[278] Ercüment H Erdem, "The Delivery of the Goods pursuant to Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Fribourg, (1990), fq. 71.
[279] Jan Ramberg, "Incoterms 1980, in Transnational Law of International Commercial Transactions", fq. 137, 138.
[280] Joseph M. Lookofsky, "Understanding the CISG in the USA: A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Kluwer Law International, (2004), fq. 65.
[281] Cesare M. Bianca, Michael J. Bonell, "Commentary on the International Sales Law, The 1980 Vienna Sales Convention", Milano, (1987), fq. 251.

specifikimi në lidhje me këtë çështje, deklaratat e palëve kontraktuesve duhet të interpretohen sipas neneve 7, 8 dhe 9 të Konventës, me qëllim që të përcaktojnë se cila palë do të marrë përsipër organizimin e transportit.

Nga ana tjetër, neni 31(a) nuk e përcakton qartë vendin e dorëzimit të mallit. Nuk është e lehtë të vlerësohet "*transportuesi i parë*" si një vend dorëzimi. Për më tepër, Konventa e Vjenës nuk e përkufizon aspak transportuesin. Këtë përkufizim e jep Dhoma Ndërkombëtare Tregtisë (ICC) sipas të cilës: "*transportues quhet çdo person fizik apo juridik, që në bazë të një kontrate transporti, merr përsipër të kryejë ose të bëjë të kryhet një transport me rrugë hekurudhore, rrugore, detare, ajrore, lundrim të brendshëm apo një kombinim i këtyre rrugëve të ndryshme transporti*"[282]. Nga ky përkufizim rezulton se, kur shitësi e transporton mallin me mjetet e veta, pra e kryen transportin vetë ose me një dërgues komisioner, që bën pjesë në biznesin e tij, pika (a) e nenit 31 nuk mund të zbatohet. Megjithatë nëse shitësi e kryen transportin vetëm për një pjesë të rrugës, neni 31(a) do të jetë i zbatueshëm kur malli do ti dorëzohet transportuesit të parë të pavarur.

Si përfundim, mund të themi se vendi i mirëfilltë i dorëzimit, do të jetë vendi ku shitësi i dorëzon mallrat e tij transportuesit të parë. Për më tepër, në mënyrë që të zbatohet neni 31(a), transporti duhet të kryhet nga një i tretë i mandatuar nga shitësi, për llogari të blerësit dhe gjithashtu duhet të jetë domosdoshmërisht i pavarur, domethënë të mos ketë lidhje varësie as me shitësin as me blerësin. Kjo pavarësi është e domosdoshme për kalimin e rrezikut, në përputhje me nenin 67(1) të Konventës. Nga momenti që mallrat i dorëzohen transportuesit të parë, në rast se ky nuk i përmbush detyrimet, ato janë në ngarkim të blerësit, përveç rastit kur dëmi është shkaktuar për faj të shitësit, si për shembull kur shitësi nuk i ka ambalazhuar si duhet mallrat.

Sipas Konventës, zgjedhja e vendit të dorëzimit të mallrave varet jo nga natyra e sendit, por nga gjendja fizike e tij dhe nga një sërë rrethanash. Neni 31(b) synon pa dallim rastet kur, dorëzimi ka të bëjë me mallra individualisht të përcaktuar "*res certa*" ose mallrat të përcaktuar në gjini "*res genera*", si dhe për mallrat që do fabrikohen pas lidhjes së kontratës, mallra të ardhshëm.

Detyrimi i dorëzimit të mallrave konsiston në dorëzimin e mallrave blerësit, në vendin ku këto ndodheshin apo duhet të fabrikoheshin apo prodhoheshin. Sekretariati i Komisionit të Kombeve të Bashkuara për të Drejtën Ndërkombëtare Tregtare, në komentin e projektit të Konventës së Vjenës, parashikon se: "*dorëzimi i mallrave bëhet automatikisht në vendin ku ndodheshim mallrat në momentin e lidhjes së kontratës, kur këto janë shitur gjatë transportit"*[283]. Pra, mallrat duhet të ndodhen në vendin e tyre të zakonshëm, që nënkupton se vendi i dorëzimit nuk duhet të jetë një vend ku mallrat ndodheshin provizorisht apo rastësisht apo për një kërkesë të përkohshme apo veprim çfarëdo. Neni 31(b) përfshin katër situata të ndryshme:

- Kontrata e shitjes ka për objekt mallra specifike dhe në kohën e lidhjes së kontratës, të dyja palët kanë dijeni për vendodhjen e mallrave.

[282] Informacione mbi lehtësimin e tregtisë nga Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë.
Faqe Web: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tradeëp4inf.117_corr.1_en.pdf.

[283] Konferenca e Kombeve të Bashkuara mbi "Shitjen ndërkombëtare të mallrave". Dokumenti: A/CONF/97/5. Faqja Web: http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf, fq.77.

- Kontrata e shitjes duhet të ketë të bëjë me mallra të paidentifikuara për tu marrë nga një magazinë e veçantë si për shembull: një fuçi vere ose përmbajtja e një rezerve vaji etj. Në këtë rast, nëse një sasi e caktuar shitet nga kjo fuçi apo rezervë dhe të dyja palët kontraktuese kane dijeni se kur është lidhur kontrata dhe ku ndodhet fuçia apo rezerva.
- Kontrata e shitjes ka për objekt mallrat të cilat janë për tu fabrikuar, pra mallra që ende nuk janë fabrikuar nga shitësi apo një palë e tretë, dhe të dyja palët kontraktuese, në kohen e lidhjes të kontratës, kanë dijeni për vendin se ku do të kryhet fabrikimi.
- Kontrata e shitjes ka për objekt mallrat të cilat janë për tu prodhuar dhe të dyja palët kontraktuese, në kohen e lidhjes të kontratës, kanë dijeni për vendin se ku do të kryhet prodhimi. Si për shembull: pambuk nga një plantacion, drurë nga një pyll ose zhavorr nga një gurore[284].

Sipas nenit 31(c), dorëzimi duhet të kryhet **për të gjitha rastet e tjera në vendin ku shitësi kishte vendin e biznesit të tij**. Mund të vihet re se ky paragraf, përbën në realitet rregullin kryesor të nenit 31. Ajo supozon se palët nuk e kanë caktuar me marrëveshje ndërmjet tyre vendin e dorëzimit të mallrave dhe se pikat (a) dhe (b) të të njëjtës dispozitë nuk janë të zbatueshme. Neni 31(c) parashikon rastet:

- Së pari, duhet që kontrata të mos përmbajë transport në kuptimin e pikës (a), por duhet të ketë të bëjë me shitjen në vend. Prandaj mund të thuhet që, mallrat duhet të jenë bërë të kërkueshëm, pra blerësi duhet të vijë të kërkojë mallrat në vendin ku ndodhet vendi i biznesit të shitësit.
- Së dyti, kontrata e shitjes nuk duhet të ketë të bëjë me mallra te paidentifikuara për tu marrë nga një magazinë e veçantë apo për tu fabrikuar ose prodhuar në përputhje me piken (b).

Në parim, duhet mbajtur në konsideratë vendi i biznesit ekzistues të shitësit në momentin e lidhjes së kontratës, në rastin kur shitësi do të kishte shumë vende biznesi, në përputhje me nenin 10(a) të CISG, do të zbatohej ligji i atij vendi biznesi, që ka lidhjen më të ngushtë me kontratën dhe ekzekutimin e saj. Në rastin kur shitësi nuk ka asnjë vend biznesi, dorëzimi i mallrave do të kryhet në vendbanimin e tij të zakonshëm, në përputhje me nenin 10 (b) të Konventës. Që të zbatohet neni 31(c) shitësi duhet ti krijoje mundësinë blerësit për të marrë në dorëzim mallrat, pra shitësi detyrohet të njoftojë blerësin për datën e saktë në të cilën do të kryhet dorëzimi i mallrave. Sipas nenit 85 të Konventës, nëse blerësi për çfarëdo arsye nuk mund ti marrë në dorëzim mallrat, në momentin kur mallrat i vihet në dispozicion, shitësi apo transportuesi duhet të sigurojnë ruajtjen e tyre. Praktikisht shitësi do të caktojë një datë për një dorëzim të ri të mallrave, shpenzimet për të cilin do të jenë në ngarkim të blerësit.

Neni 31 i Konventës ka një karakter të përgjithshëm, duke qenë se duhet të rregulloj mardhënie tregtare tërësisht të ndryshme. Për të plotësuar këtë dispozitë palët mund të përdorin Inkoterm-at që do të rregullonin me së miri shitjen ndërkombëtare duke mos lëne hapësira të pa rregulluara në kontratë[285]. Vendi i dorëzimit të mallrave paraqet rëndësi edhe për kalimin e rrezikut, temë e cila do të trajtohet në mënyrë më të detajuar në Kapitullin V.

[284] Peter Schlechtriem, Petra Butler, "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 109.
[285] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 110.

Ashtu si Konventa e Vjenës edhe legjislacioni shqiptar nuk jep një përkufizim të termit "*dorëzim sendesh".* Sipas Kodit Civil, parashikohet vetëm se: "*sendet dorëzohen në gjendjen në të cilën ndodhen në momentin e përfundimit të kontratës. Dorëzimi i tyre duhet të bëhet së bashku me aksesorët, shtesat dhe frutat që nga dita e përfundimit të kontratës, përveç kur palët kanë parashikuar ndryshe në kontratë"* (neni 711 paragrafi i pare). Ndërsa, në doktrinën juridike jepet kuptimi i saj, kështu me dorëzim do të kuptojmë dhënien faktikisht dhe materialisht të sendit në duar të blerësit[286].

Për sa i përket vendit të dorëzimit të sendeve, në interpretim të nenit 711 te Kodit Civil rezulton se shitësi do ti dorëzojë sendet blerësit:

- Në vendin e caktuar me vullnetin e palëve;
- Kur kontrata përfshin transportin e sendeve, shitësi shlyen detyrimet e dorëzimit duke ia dhënë sendet transportuesit të parë për t'ia kaluar blerësit;
- Në rast se kontrata nuk përfshin transportin e sendeve dhe u referohet sendeve të caktuara individualisht, ose në lloj apo sasi, që duhen tërhequr nga një sasi e caktuar ose që duhet të fabrikohen ose të prodhohen dhe në qoftë se në momentin e përfundimit të kontratës, palët e dinin që sendet ndodheshin ose duhet të fabrikoheshin apo të prodhoheshin në një vend të caktuar, shitësi detyrohet t'i verë sendet në dispozicion të blerësit në atë vend;
- Në rastet e tjera, shitësi është i detyruar që t'i verë sendet në dispozicion të blerësit, në vendin ku sendet ndodheshin në kohën e shitjes ose, kur një vend i tillë nuk mund të përcaktohet, në vendin ku shitësi kishte banimin e tij ose qendrën e veprimtarisë së tij[287].

Si përfundim mund të themi se, neni 31 i Konventës së Vjenës është mjaft i ngjashëm dhe parashikon të njëjtat zgjidhje sikurse neni 711 i Kodit Civil, përsa i përket vendit të dorëzimit të sendeve.

a/1. Modalitetet e përmbushjes të detyrimit për të dorëzuar mallrat.

Neni 32 i Konventës, parashikon disa detyrime plotësuese të cilat mund të përcaktohen si detyrime të bashkëpunimit që kanë si qëllim të lehtësojnë përfundimin e mirë të transportit.
Për rrjedhim, sipas nenit 32 të CISG shitësi ka tre lloje detyrimesh plotësuese:

- *Detyrimi i shitësit për të njoftuar blerësin për dorëzimin e mallrave duke i specifikuar ato.*

Në mënyrë që shitësi të mund të përmbush detyrimin e tij të dorëzimit të mallrave ai, së pari duhet ti specifikojë ato. Detyrimi i specifikimit të mallrave merr një rëndësi të veçantë kur mallrat e të njëjtit lloj janë destinuar për blerës të ndryshëm dhe i besohen një transportuesi. Ky detyrim gjithashtu ka edhe një rëndësi tjetër, në rast se palët kanë rënë dakort për sigurimin e mallrave ndërmjet një police sigurimi. Në këtë rast blerësi do të donte të merrte në dorëzim mallrat e siguruara kështu që është e domosdoshme të dihet cilat mallra i takojnë.

[286] Mariana Tutulani-Semini, "E drejta e detyrimeve dhe kontratave" Pjesa e Posaçme, Skanderbeg boks, (2006), fq. 11.
[287] Ardian Nuni, Ilir Mustafaj, Asim Vokshi "E Drejta e Detyrimeve II". Tirane, (2008), fq. 14.

Nëse i referohemi Konventës, neni 32(1) i saj parashikon se: "*Në qoftë se shitësi, në përputhje me kontratën ose këtë Konventë, i dorëzon mallrat te një transportues dhe në qoftë se mallrat nuk janë shumë të identifikuara sipas kontratës nëpërmjet shenjave dalluese mbi mallrat, nëpërmjet dokumenteve të transportit ose të tjera, shitësi duhet ta informoje blerësin mbi dërgesën duke specifikuar mallrat".*

Ky rregullim, ka për qëllim parandalimin e përvetësimit të mallrave objekt kontrate nga shitësi, për të cilat ai ka dijeni se kanë humbur apo janë dëmtuar, si dhe i mundëson blerësit marrjen e masave të nevojshme, për të qenë gati për të marrë në dorëzim mallrat.

Neni 32(1) i Konventës, zbatohet vetëm në rastet kur mallrat i dorëzohen transportuesit, pra në rastet kur zbatohet neni 31(a) i Konventës ose kur ka një marrëveshje kontraktore në lidhje me këtë. Por kjo dispozite nuk rregullon rastet e përfshira në nenin 31(b) dhe (c) sepse sipas këtyre dy pikave te nenit 31 shitësi nuk e përmbush detyrimin e tij për të dorëzuar mallrat te transportuesi. Po ashtu neni 32(1) nuk zbatohet edhe për kontratat në të cilat shtiesi detyrohet të dorëzoje mallrat në një vend tjetër blerësit, sipas nenit 31 fjalia e parë, e Konventës.

Në përputhje me nenin 32(1), shitësi duhet ti jap njoftim blerësit duke specifikuar mallrat, ky njoftim nuk nënkupton se shitësi detyrohet ti dërgoje blerësit një njoftim më vete, të veçantë për specifikimin e mallrave, ky detyrim do te përmbushet edhe në rast se shitësi i dërgon blerësit për shembull: një dokument transporti duke vendosur emrin e blerësit si marres i mallit. Gjithsesi njoftimi i blerësit nga ana e shitësit se mallrat e blerësit ndodhen në një anije të caktuar, do të ishte i mjaftueshëm për të përmbushur detyrimin e njoftimit. Mosdhënia e këtij njoftimi, nga ana e shitësit, do të parandalonte kalimin e rrezikut sipas nenit 67(2) të CISG. Pra, rreziku i kalon blerësit vetëm nëse atij i është dhënë njoftimi. Në këtë mënyrë, Konventa tregon se rreziku kalon "*ex nunx*".

Për më tepër, që shitësi do të konsiderohej se ka shkelur kontratën duke i dhënë mundësinë blerësit, nëse janë pjekur kushtet, të ushtrojë një nga të drejtat e parashikuara në nenin 45 të Konventës. Po ashtu, në mënyre të veçantë blerësit i njihet e drejta të pretendojë shpërblim dëmi për çdo humbje qe ai provon se i është shkaktuar[288]

Megjithatë 32(1) nuk hedh dritë në lidhje me faktin nëse është shitësi apo blerësi, që lidh kontratën e transportit dhe nuk e saktëson çështjen e të pasurit dijeni se çfarë lloj malli duhet të specifikojë shitësi. Në praktikë përgjigjja varet nga natyra e mallrave, si për shembull: mallrat individualisht të përcaktuar gjithmonë prezumohen si të specifikuar. Gjithashtu, neni 32(1) i Konventës parashikon se, në parim palët munden të merren vesh mbi mënyrat e specifikimit të mallrave në përputhje me parimin e lirisë kontraktore.

Në mungesë të saj, dispozita parashikon mënyra të tjera specifikimi të mallrave. Kështu është e mundur të identifikohen mallrat me vënien e një shenje dalluese, që kryhet shumë shpesh duke shkruar emrin dhe adresën e blerësit mbi mallra apo me etiketimin e dokumenteve të transportit, si për shembull: në njohjen e porosisë së dërguesit me pagesë në favor të blerësit. Në fakt, nëse shitësi nuk i ka përcaktuar mallrat me këto mënyra dhe kryesisht kur mallrat transportohen të papaketuar me destinacion blerës të ndryshëm, shitësi detyrohet ti jap secilit prej tyre një njoftim dërgimi, duke përcaktuar specifikisht mallrat. Ky njoftim duhet të jetë i

[288] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 119-120.

plotë dhe korrekt pra duhet të tregojë të gjitha të dhënat e domosdoshme mbi blerësin, natyrën e mallrave, mënyrën e ambalazhimit, peshën, sasinë, vendin e destinancionit apo të dertimit etj.

Për rrjedhim, sipas këtij njoftimi, blerësi mundet të njohë mallrat që i janë dorëzuar për përmbushjen e kontratës. Në praktikë njoftimi i dërgimit duhet të bëhet në përputhje me parimet e nenit 27 të Konventës CISG, domethënë me "*mjete të përshtatshme për rrethanat*" dhe nuk ka asnjë nevojë për një formë tjetër të veçantë. Ky njoftim mund edhe të revokohet e modifikohet, me rezervën që kjo mos të dëmtojë përmbushjen e kontratës. Shitësi gjithashtu mundet ta korrigjojë atë, nëse ky përmban ndonjë gabim.

Duhet vënë re se neni 32(1) i Konventës është i kritikueshëm sepse nuk shprehet mbi kohën dhe vendin ku shitësi do të përmbush detyrimin e tij për të identifikuar mallrat. Vendi nuk paraqet rëndësi të veçantë dhe nuk meriton rregullim, por koha e identifikimit kryesisht koha e dhënies së njoftimit, përmban një rëndësi të veçantë për lidhjen e kontratave të sigurimit. Për rrjedhim, mund të themi se koha e identifikimit të mallrave varet konkretisht nga mënyra e zgjedhur, domethënë kur identifikimi kryhet me vendosjen e një shenje apo një mjet tjetër, shitësi mund të individualizojë mallrat para apo në momentin e dërgimit të mallrave. Po ashtu, kur identifikimi i mallrave bëhet me dokumente, kryesisht me tituj përfaqësues të mallrave shitësi detyrohet të respektojë dispozitat e përfshira në to.

Së fundi, kur identifikimi i mallrave realizohet me një njoftim dërgimi, shitësi duhet të japë njoftimin e tij në një afat të arsyeshëm pas dërgimit të mallrave, në përputhje me nenin 7(2) të Konventës, madje edhe ky detaj mund të reduktohet sipas rrethanave sepse ky njoftim luan një rol shumë të rëndësishëm në lidhje me sigurimin. Prandaj blerësi duhet t'i njohë mallrat e dërguara para fillimit të transportit, që të mundet ti sigurojë ato[289].

- *Lidhja e kontratës së transportit.*

Neni 32(2) i Konventës, parashikon se palët shprehimisht apo në mënyrë të nënkuptuar mund të bien dakord që shitësi duhet të marrë masa për transportin e mallrave. Në fakt, shprehia e përdorur në tekstin e Konventës "*nëse shitësi është i detyruar të organizojë*…" tregon se në përgjithësi nuk i takon shitësit të organizojë transportin e mallrave. Megjithatë, palët kontraktore kanë mundësinë që të bien dakort që shitësi të përballojë transportin e mallrave. Në këtë rast, ky i fundit detyrohet të lidhë të gjitha kontratat e nevojshme për të siguruar transportin e mallrave, ai mund të lidhë një kontratë transporti me një transportues të vetëm, pra ky transportues të përballojë tërësisht transportin e mallrave, ose mundet gjithashtu të lidhë kontrata transporti me transportues të ndryshëm për itinerare të ndryshme udhëtimi.

Së fundi, është e mundur që shitësi të lidhë një kontratë transporti me një komisioner që ka në ngarkim dërgimin e mallrave deri në vendin e destinancionit. Si rrjedhim, në të gjitha rastet, transportuesit apo komisionerët duhet të zgjidhen nga shitësi. Ai duhet të zgjedhë midis atyre që kanë një organizim të mjaftueshëm dhe të përshtatshëm për realizimin e këtij lloj transporti. Në këtë kontekst, shitësi detyrohet të respektojë kërkesat e kontratës apo të blerësit dhe dispozitat urdhëruese të të drejtave të brendshme dhe të Konventave ndërkombëtare.

[289] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 540-541.

Neni 32(2) i Konventës, për më tepër parashikon disa kushte që janë në ngarkim të shitësit. Kështu, shitësi detyrohet të zgjedhë mjete transporti "*të përshtatshme për rrethanat*"[290]. Shitësi duhet të specifikoje: llojin e mallrave (për shembull: të rrezikshme apo mallra që prishen), sasinë, ambalazhimin, itinerarin për tu përshkruar, mjetet e transportit të disponueshme dhe rrugët ekzistuese. Pra me fjale te tjera, shitësi duhet ta zgjedhë me kujdes transportuesin. Gjithashtu, po sipas kësaj dispozite kërkohet që kontratat e transportit që do te lidhe shitësi duhet të përfshinë "*kushtet e zakonshme*".

Kjo do të thotë se shitësi ka detyrën të bëjë gjithçka është e domosdoshme në interesin më të mirë të blerësit. Prandaj, ai nuk duhet të pranojë kushte që janë në dizavantazh për blerësin sikurse mund të jetë: zgjedhja e një mënyre transporti shumë të kushtueshme, përfshirja e një klauzole në kontratën e transportit, që transportuesi të përjashtohet nga përgjegjësia për një kohëzgjatje të pazakontë, në rast se rreziku i humbjes apo dëmtimit të mallrave gjatë transportit i ngarkohet blerësit etj. Gjithashtu, ky kusht supozon se mallrat duhet të dërgohen duke ndjekur rrugën e zakonshme apo në mungesë të një rruge të tillë duke marrë rrugën më të shkurtër të mundshme.

Mbetet për tu theksuar, që neni 32(2) nuk rregullon çështjen se cili nga palët do ti përballojë shpenzimet. Megjithatë, mund të thuhet se kur shitësi ka detyrimin të transportojë mallrat, ky i fundit duhet të marrë përsipër shpenzimet e dërgimit si dhe ato të eksportit (zhdoganim, licenca), ndërsa blerësi përballon shpenzimet e importit[291].

- *Sigurimi i mallrave.*

Neni 32(3) i Konventës parashikon dy raste:

Rasti i parë, kur vetë shitësi duhet të nënshkruajë një kontratë sigurimi. Në fakt, përmbajtja e dispozitës "*Në qoftë se shitësi nuk është i detyruar të kryejë sigurimin në lidhje me transportimin e mallrave …*", nënkupton se në parim, shitësi nuk është i detyruar normalisht të lidhë një kontratë sigurimi. Nga ana tjetër, mundet që shitësi të jetë i detyruar nëse detyrimi i nënshkrimit të një kontrate sigurimi transporti është parashikuar shprehimisht në kontratë, apo nga zakonet e vendosura ndërmjet palëve kontraktuese, apo me një klauzolë Inkoterm, të cilit i referohen palët.

Në rastin kur shitësi detyrohet të lidhë një kontratë sigurimi transporti, ky sigurim nuk mbulon në parim veçse minimumin, përveçse kur palët kontraktuese kanë rënë dakord ndryshe. Në çdo rast, blerësi gjithmonë ka mundësinë të plotësojë pjesën që nuk është mbuluar. Për më tepër shitësi nuk është i detyruar të mbulojë rrezikun e posaçëm që mund ti ngarkohet në disa tregti përveç, parashikimit të kundërt. Gjithashtu, palët për sa i përket shpenzimeve për sigurimin munden të përcaktojnë pjesën që duhet të marrin përsipër. Nëse nuk kemi një parashikim të tillë në kontratë, pala që do të përballojë shpenzimet mund të përcaktohet nga zakonet e tregtisë ndërkombëtare. Në mungesë të tyre, shpenzimet janë në ngarkim të blerësit sepse shitja përfshin një transport në kuptimin e nenit 31(a) dhe sipas kësaj dispozite shitësi çlirohet nga detyrimi i tij duke i dorëzuar mallrat transportuesit të parë.

Nëse shitësi nuk është i detyruar të nënshkruajë një kontrate sigurimi për transportin e mallrave, ai duhet nga ana tjetër ti sigurojë blerësit të gjitha të dhënat që

[290] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq.120.

[291] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 543-545.

disponon që janë të domosdoshme në mënyrë që ai të lidhë këtë kontratë sigurimi. Kjo dispozitë, ka të bëjë me bashkëpunimin e nevojshëm madje ndihmën e ndërsjellët ndërmjet palëve kontraktuese në mënyrë që të ketë një përmbushje sa më të mirë të detyrimeve kontraktore. Në parim, sipas kuptimit të nenit 32(3) të Konventës, shitësi nuk do duhet të japë të informacione përveçse kur blerësi ia kërkon. Me fjalë të tjera, ky nuk është një detyrim i përgjithshëm për shitësin. Por në disa raste mund të ndodh që shitësi duhet ti japi blerësit këto informacione, pa ja kërkuar ky i fundit si për shembull: kur palët kontraktuese kanë përfshirë në ofertë kërkesën për këto informacione ose ato kërkohen në përputhje më zakonet tregtare të vendit të biznesit të palës kontraktuese në fjalë, apo ato kërkohen në përputhje me normat e mirëbesimit, sipas nenin 9 të Konventës.

Së fundi vihet re, se shitësi mund të jetë paralelisht i detyruar të japë këto informacione të nevojshme, kur blerësi do të përballojë shpenzimet për rreziqe të posaçme të mallrave apo për rreziqe të cilat nuk i përballon sigurimi i shitësit. Në këtë rast, blerësi do të përballoje shpenzimet e sigurimit, nëse ai lidh një kontratë sigurimi me ndihmën e të dhënave apo informacioneve të siguruara nga shitësi, për të përballuar këto rreziqe të posaçme, apo rreziqe që mund të ndodhin jashtë kuadrit të sigurimit minimal të siguruar nga shitësi[292].

a/2. Koha e dorëzimit të mallrave.

Momenti i dorëzimit të mallrave rregullohet nga neni 33 i Konventës së Vjenës. Kjo dispozitë rregullon përmbushjen e detyrimit për dorëzimin e mallrave direkt nga shitësi tek blerësi ose nëpërmjet dorëzimit të mallrave transportuesit, ose nëpërmjet vënies së mallrave në dispozicion të blerësit. Në këtë rast nuk bëhet fjalë për momentin e marrjes në dorëzim te mallrave nga blerësi, pasi kjo rregullohet nga nenet 53 dhe 60 të Konventës edhe pse në praktikë këto shpesh ndodhin në të njëjtën kohë[293].

Kjo dispozite gjithashtu parashikon modalitetet e përcaktimit të momentit të dorëzimit të mallrave. Neni 33 i Konventës, dallon rastet kur **palët në kontratë kanë parashikuar një datë apo një periudhë për dorëzimin e mallrave** dhe **rastet kur kontrata nuk përmban asnjë afat në lidhje me dorëzimin e mallrave.**

Përsa i përket rastit të parë, sipas nenit 33(a) të Konventës, mund të thuhet se palët mund të përcaktojnë kohen e dorëzimit të mallrave në kontratën e tyre **në përputhje me parimin e lirisë kontraktore**[294]. Zgjedhja e palëve mund të jetë e shprehur, kur momenti tregohet qartë në kontratë ose i nënkuptuar, por zgjedhja e palëve mund të jetë edhe e heshtur, kur nuk është përcaktuar qartë në kontratë ose kur nuk është e përcaktueshme nga kontrata[295].

Në realitet termat që përdoren nga neni 33 pika (a) dhe (b) i Konventës të japin përshtypjen se palët nuk mund të bëjnë një zgjedhje të nënkuptuar dhe duhet që ato të parashikojnë shprehimisht një afat për dorëzimin e mallrave. Por, mund të

[292] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 548.
[293] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 550.
[294] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq.161.
[295] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq.123.

thuhet se në përputhje më vullnetin të prezumuar të palëve kontraktuese dhe nevojës për të promovuar uniformitetin, dispozitat e CISG lejojnë të bëhet një zgjedhje e nënkuptuar. Pra, përcaktimi i afatit për dorëzimin e mallrave mund të jetë direkt apo indirekt ose ndryshe i përcaktuar apo i përcaktueshëm[296].

Nga kjo rrjedh, se nëse palët kanë vendosur një datë fikse në kontratën e tyre, shitësi detyrohet ti dorëzoje mallrat blerësit, në datën e përcaktuar ose të përcaktueshme, në kontratë.

Data e dorëzimit të mallrave në praktikë, mund të caktohet në mënyra të ndryshme si: tregimi i një date kalendarike (për shembull: 25 Shtator), referim në një ngjarje te caktuar (për shembull: e diela pas Bajramit). Ajo mund të jetë gjithashtu e përcaktueshme, sipas rrethanave ose të rezultojë nga një interpretim i vullnetit të palëve kontraktuese, duke iu referuar zakoneve tregtare apo praktikave, që palët mund të kenë përfshire në kontratën e tyre. Mbetet të përmendet se në veprimet juridike ndërkombëtare, më shpesh, data e dorëzimit të mallrave caktohet në formë afatesh. Nga kjo rezulton se data caktohet në mënyrë të përafërt, çka i lë shitësit kohë të mjaftueshme për ta bërë mallin në gjendje që të udhëtojë duke kryer veprime paraprake të tilla si: individualizimi, ambalazhimi, paketimi etj. Në rast se palët nuk përcaktojnë ne kontratën e tyre një datë të caktuar, por përcaktojnë një periudhe kohore, në këtë rast do të gjejë zbatim neni 33(b) i Konventës.

Në praktiken tregtare caktimi i një date fikse nuk përshtatet gjithmonë me nevojat e veprimeve juridike ndërkombëtare sidomos kur bëhet fjalë për shitje të mallrave në distanca të largëta që përfshin edhe transport detar. Redaktuesit e Konventës kanë përfshire nenin 33(b) në Konventë, me qëllim që ti jepet shitësit mundësia e një elasticiteti në përgatitjen e mallit dhe transportin e tij. Kështu, në tregtinë ndërkombëtare është e zakonshme të caktohet afati i dorëzimit të mallrave në periudha kohore, si për shembull: dorëzimi i mallrave në qershor/korrik, dorëzimi i mallrave në javën e parë të muajit, dorëzimi i mallrave gjatë muajit, dorëzimi i mallrave në fund të muajit etj. Sigurisht, këto terma i lënë shitësit një farë lirie për të përcaktuar datën e dorëzimit, datë që do të përfshihet domosdoshmërisht brenda periudhës kohore të përcaktuar nga kontrata.

Në përgjithësi, në kontratat e shitjes ndërkombëtare të mallrave shitësi ka mundësi të caktojë një datë për dorëzimin e mallrave sepse më së shpeshti është ai që duhet ta gjejë mallin, ose ta prodhojë atë, pastaj ta ambalazhojë dhe ta dërgojë, ndërkohë që blerësi ka vetëm detyrimin ta tërheqë apo ta marre në dorëzim atë[297]. Megjithatë, nuk përjashtohet mundësia që blerësi të caktojë datën e dorëzimit të mallrave, në disa rrethana zakonesh apo përdorimesh të palëve si për shembull: kur ai merr përsipër të kryejë veprimet kryesore për transportimin dhe magazinimin e mallrave. Nuk duhet harruar gjithashtu, që blerësi detyrohet t'ja njoftojë datën e përcaktuar shitësit në kohën e duhur me qëllim që shitësi të mund të realizojë detyrimet e tij. Në mungesë të një njoftimi të tillë, shitësi nuk do të jetë përgjegjës për mospërmbushje të kontratës në përputhje me nenin 80 të Konventës.

Pra, shitësi mund ta përmbush detyrimin e tij të dorëzimit të mallrave në një moment të çfarëdoshëm, gjatë një periudhe të përcaktuar. E thënë ndryshe, ai mund të dorëzoj mallrat duke nisur nga fillimi i afatit deri në përfundimin e tij. Shitësi mundet

[296] Peter Schlechtriem, "The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, (1984), fq. 6-15.

[297] Cesare Massimo Bianca, "Posizione del venditore in la vendita internazionale. La Convenzione di Vienna dell 11 aprile 1980", fq. 143.

gjithashtu, ta përmbush detyrimin e tij në një datë fikse, në një periudhë të treguar nga blerësi. Për më tepër kur përmbushja e detyrimit, për të dorëzuar mallrat nga shitësi, varet nga ndodhja e një ngjarjeje të pasigurt, kontrata e shitjes i nënshtrohet një kushti pezullues. Sapo realizohet kushti pezullues, shitësi detyrohet ta përmbush detyrimin e tij të dorëzimit të mallrave, pa shkaktuar një vonesë të papranueshme për blerësin.

Në lidhje me afatet e dorëzimit, në mungesë të çdo treguesi kontraktor, sipas nenit 33(c) të Konventës, kur palët kontraktuese nuk e kanë shprehur vullnetin e tyre as në mënyrë të shprehur (data apo periudha e caktuar në kontratë) as në mënyrë të heshtur (data apo periudha e përcaktueshme duke iu referuar qëllimit të kontratës), dorëzimi i mallrave duhet të kryhet **brenda një afati të arsyeshëm**. Ky afat i arsyeshëm fillon që nga momenti i lidhjes së kontratës dhe zgjat deri në momentin, ku sipas zakoneve, praktikave tregtare dhe gjendjes së mallit, përmbushja e detyrimit të shitësit është ende e pranueshme për blerësin[298].

Mund të vërejmë se kjo dispozitë vendos një rregull plotësues, sepse palët mund të bien dakort ndryshe. Kur mallrat nuk janë te disponueshme në çast, për shembull: pasi ato duhet të prodhohet, në këtë rast, dorëzimi duhet të kryhet në një afat të arsyeshëm pas përfundimit të kontratës. Për më tepër, përcaktimi i afatit të dorëzimit te mallrave në praktikë bëhet sipas udhëzimeve të dërgimit.

Disa afate janë të detyrueshme, ndërkohë që të tjerë janë thjesht orientuese pasi përfundimi i afatit nuk ka vlerë të mirëfilltë dhe se blerësi duhet ta paralajmërojë palën tjetër për të përmbushur detyrimin e saj. Në të kundërt, kur afati është i detyrueshëm, përfundimi i afatit vlen si paralajmërim dhe shitësi është juridikisht me vonesë që nga momenti qe nuk ka respektuar datën e fundit.

Në mënyrë të përmbledhur mund të themi se, dorëzimi i mallrave në kohë sipas Konventës të Vjenës përfshin këto raste:

- Dorëzimi i mallrave në datën e caktuar nga palët në kontratë, nëse është caktuar një datë e tillë ose nëse data është e përcaktueshme, në atë datë;
- Ne çdo kohë brenda një periudhe të caktuar ose që mund të përcaktohet në kontratë, përveç kur nga rrethanat del se datën duhet ta zgjedhë blerësi;
- Në çdo rast tjetër, brenda një periudhe kohore të arsyeshme pas lidhjes së kontratës, duke mbajtur parasysh konceptin e arsyeshmen, ky koncept duhet të kuptohet në varësi të llojit të mallrave që po tregtohen.

Konceptet "*i arsyeshëm*" dhe "*në përputhje*" vërehen se përfshihen edhe në nenin 34 të Konventës së Vjenës, i cili rregullon modalitetet e dorëzimin të dokumenteve, mungesa e dorëzimit të dokumenteve blerësit nënkupton mospërmbushje të detyrimit nga shitësi. Në rastin kur, në kontratë nuk parashikohet ndonjë dispozitë për të rregulluar dorëzimin e dokumenteve, palët duhet të mbështeten në parimin e mirëbesimit për ta rregulluar këtë situatë.

Në lidhje me përcaktimin e kohës për dorëzimin e sendeve vërehet i njëjti rregullim edhe në të drejtën civile shqiptare, kështu: "*shitësi duhet të dorëzoj sendet në datën e caktuar në kontratë, ose në kohën që është e përcaktueshme në bazë të kontratës, në çdo moment të periudhës të kohës që është e caktuar ose që është e caktueshme sipas kontratës, përveç kur del nga rrethanat që i është lëne blerësit të zgjedhë datën. Ne çdo rast tjetër brenda një afati të arsyeshëm që nga përfundimi i kontratës*''.

[298] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 551-554.

4.1.3. Dorëzimi i dokumenteve sipas Konventës së Vjenës.

Dorëzimi i dokumenteve hyn te detyrimet kryesore të shitësit. Sipas nenit 30 të Konventës "*shitësi detyrohet të dorëzoje mallrat dhe çdo dokument në lidhje me to dhe të transferojë pronësinë e mallrave siç kërkohet nga kontrata dhe kjo Konventë*". Pra, në parim do të ishte e nevojshme që këto dokumente të viheshin në dispozicion të blerësit për shkak të specifikës së mallrave të shkëmbyera në marrëdhëniet tregtare ndërkombëtare, kryesisht në planin e cilësisë apo sasisë dhe këto dokumente mund të jenë përfaqësuese të pronësisë së mallit. Megjithëse Konventa e konsideron detyrimin e dorëzimit të dokumenteve si një detyrim parësor të shitësit, formulimi i përdorur nga neni 34 "*Në qoftë se shitësi është i detyruar të dorëzoje dokumentet që kanë të bëjnë me mallrat...*", tregon se shitësi nuk e ka këtë si një detyrim të përgjithshëm. Përsa i përket nenit 34 të Konventës, ky i fundit tregon se shitësi duhet ti dorëzojë blerësit dokumentet që kanë të bëjnë me mallrat në kushtet e parashikuara nga kontrata. Në fakt, kjo dispozitë nuk e përcakton natyrën e dokumenteve në fjalë.

Çështja që shtrohet është të dihet se cilët janë dokumentet në fjalë?
Në praktikë, dokumentet janë të natyrave të ndryshme dhe ndryshojnë sipas rrethanave dhe mund të përcaktohen në kontratat me shumë saktësi dhe mund të caktohet gjithashtu sipas Inkoterms. Megjithatë në çdo rast mund të dallohen dy kategori dokumentesh:

- E para e këtyre kategorive do të përbëhej nga dokumentet e titullit, që përfaqësojnë mallrat dhe mundësojnë marrjen në dorëzim të tyre, si për shembull: dokumentet e transportit, faturat e ngarkimit apo faturat e magazinimit etj.
- Kategoria e dytë e dokumenteve mund të përbëhej nga dokumente ndihmëse. Dallohen nga njëra anë, dokumentet që japin një përshkrim teknik të mallrave, si për shembull: planet e montimit, dokumentet në lidhje me mirëmbajtjen dhe shërbimin e mallrave. Nga ana tjetër, dokumentet administrativë apo doganorë, si për shembull: policat e sigurimeve, certifikatat e origjinës, të peshës apo cilësisë, faturat tregtare apo konsullore etj.[299]

Duke qenë fjala për momentin dhe vendin e dorëzimit të dokumenteve, sipas nenit 34 të Konventës, shitësi duhet të lirohet nga detyrimi i tij në momentin, në vendin dhe sipas formës së përcaktuar në kontratë. Nga kjo rezulton se shitësi duhet të dorëzojë dokumentet në një moment të caktuar dhe sipas një forme, që do të autorizojnë blerësit gjatë mbërritjes së tyre në destinacion të marri në dorëzim mallrat nga transportuesi, ti ç'doganojë dhe ti përdori ato.

Përsa i përket formës të dokumenteve, në parim, ato mund të jetë, të printuar, të shkruar apo të fotokopjuar. Si pasojë, palët detyrohen të respektojnë formën e parashikuar nga legjislacioni i brendshëm dhe nga Konventat Ndërkombëtare. Kështu, nëse kontrata nuk përcakton një dispozitë në lidhje me momentin apo me vendin dhe as me formën, palët kontraktuese duhet të respektojnë zakonet dhe praktikat tregtare, që kanë përfshirë në kontratën e tyre në përputhje me nenin 9 të Konventës. Në këtë rast ata do të merren me rrethanat në të cilat zotërimi i dokumenteve bëhet i domosdoshëm për blerësin, shitësi pra, në përputhje me nenin 7(1) të Konventës,

[299] Philippe Kahn, "La Convention de Vienne du 11 avril 1980, Sur les contrats de vente internationale de marchandises". Revue Internationale de Droit Comparé, Paris, (1981), fq. 972.

duhet ti dorëzojë blerësit dokumentet sipas parimit të mirëbesimit në momentin, vendin dhe në mënyrën që lejon blerësit ti marrë në dorëzim mallrat nga transportuesi, ti zhdoganojë ato dhe ti përdorë ato[300].

Në qoftë se shitësi i ka dorëzuar dokumentet para kësaj kohe, ai deri në këtë kohë mund të rregullojë çdo mospërputhje në dokumente, nëse ushtrimi i kësaj të drejtë nuk i shkakton blerësit shqetësime apo shpenzime të paarsyeshme. Megjithatë, blerësi ruan çdo të drejtë për të kërkuar shpërblim dëmi sikurse parashikohet në këtë Konventë. Në këtë kontekst, rezulton se natyra e të metës që duhet ndrequr nuk ka rëndësi, për shembull: dokumenti i parë mund të jetë i gabuar në përmbajtjen e tij pastaj i korrigjuar nga shitësi, i cili ka të drejtë të ndreqë mospërputhjet kur blerësi i ka refuzuar dokumentet dhe i ka kthyer. Në realitet, kushti i vetëm i kërkuar për ndreqen e të metës është që kjo ndreqje të mos i shkaktojë blerësit shqetësime apo shpenzime të paraarsyeshme, në përputhje me nenit 34 të Konventës. Pasi ndreqja e të metave në dokumente mund ti shkaktojë shqetësime blerësit të tilla raste mund të jenë: nëse afati i pritjes së dokumentit të ri të korrigjuar nuk i lejon blerësit të përmbushë detyrimet e tij ndaj të tretëve, blerësi në këtë rast ka të drejtë të refuzojë ndreqjen e të metave.

Gjithashtu, ndreqja e të metave mund të provokojë shpenzime të paarsyeshme, një rast i tillë mund të jetë: kur për shkak të ndreqjes dokumentet vonohen dhe kjo vonesë e dokumenteve e detyron blerësin të paguajë një taksë doganore të dyfishtë, në këtë rast blerësi ka të drejtë ta refuzojë këtë ndreqje.

Në të kundërt nëse shpenzimet janë të arsyeshme sipas rrethanave dhe natyrës së dokumenteve në fjalë, blerësi nuk ka të drejtë ta refuzojë ndreqjen e të metave.

Për ti dhëne përgjigje pyetjes, se në ngarkim të cilës palë janë këto shpenzime analizojmë nenet 34 dhe 37 të Konventës, sipas tyre rezulton se këto shpenzime janë në ngarkim të blerësit, përveçse kur ato janë të paarsyeshme për të. Ndërsa, në përputhje me nenin 48 të Konventës, këto shpenzime janë në ngarkim të shitësit.

Për më tepër, blerësi nuk ka të drejtë të përfitojë nga mospërputhja e dokumenteve e dorëzimit të parë nëse shitësi ka ndrequr në tërësi mospërputhjet e dokumenteve në kohën e parashikuar. Nëse dokumentet janë me të meta, blerësi nuk mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës para përfundimit të afatit të parashikuar në të. Për më tepër, nëse blerësi nuk pranon ti ndreqi të metat në kohë, ai nuk do të mund të përfitonte më pas nga mospërmbushja e kontratës. Mbetet për tu vënë re se, neni 34 i Konventës, i rezervon blerësit të drejtën për të kërkuar shpërblim dëmi dhe interesa kur dorëzimi i dokumenteve, që kanë mospërputhje, shkakton një dëm për të, për shembull: shpenzimet e verifikimit dhe të ridërgimit të dokumenteve të gabuar, apo shpenzimet për shkak të paraqitjes së një certifikate depozitimi false dhe të paplotë.

Dorëzimi i dokumentave të sendeve njihet dhe rregullohet edhe nga legjislacioni shqiptar, kështu neni 710 (2) i Kodit Civil të Republikës të Shqipërisë parashikon se: "*kur fitimi i pronësisë mbi sendin, ose i të drejtave reale mbi të, nuk është pasojë e menjëhershme e kontratës, duhet të dorëzojë të gjitha dokumentet përkatëse për fitimin e pronësisë së tyre, sipas kushteve të parashikuara nga kontrata apo nga ligji*". Në një rast të tillë, shitësi shkarkohet nga detyrimi për dorëzimin e sendeve të shitura duke i dhënë blerësit dokumentin e shitjes dhe dokumentet e tjera të kërkuara nga kontrata ose ligji. Natyrisht që në raste të tilla bëhet fjalë për shitjen e sendeve individualisht të përcaktuara, ku shitësi detyrohet ti dorëzojë blerësit

[300] Peter Schlechtriem, "The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, (1984), fq. 6-16.

dokumentet lidhur me këto sende në kohen, vendin dhe formën e parashikuar në kontratë[301]. Po ashtu neni 714 i Kodit Civil, parashikon se: "*në shitjen me dokumente, shitësi shkarkohet nga detyrimi i dorëzimit të sendeve të shitura, duke i dhëne blerësit dokumentin e shitjes dhe dokumentet të tjera të caktuara në kontratë ose ligj*". Po ashtu, sikurse neni 34 i Konventës, edhe neni 713 të Kodit Civil, rregullon rastin kur shitësi i ka lëshuar dokumentet e sendit para datës të përcaktuar në kontratë. Në këtë rast, shitësi mund të rregullojë çdo defekt të dokumenteve deri në momentin e parashikuar për lëshimin e tyre, në qoftë se ushtrimi i një të drejte të tillë nuk i sjell blerësit shqetësime ose një shpenzim të paarsyeshem. Në këto raste ai ruan të drejtën të kërkoje shpërblimin e dëmit.

4.2. Përputhshmëria e mallrave me kontratën.

Përveç dorëzimit të mallrave në vendin dhe datën e rënë dakort, shitësi duhet gjithashtu, të sigurohet se mallrat janë konform apo në përputhje me dispozitat kontraktore[302].

Në shitjen ndërkombëtare, mallrat e dorëzuara mund të mos jenë në përputhje me objektin e përcaktuar nga palët në kontratë ose në përputhje me cilësitë e mallrave. Kështu karakteristikat e mallrave mund të jenë të ndryshme nga ato për të cilat palët kishin rënë dakort në kontratë. Gjithashtu kemi të bëjmë me mospërputhje apo jo-konformitet edhe kur mallrat nuk janë në gjendje të përdoren për qëllimin për të cilin ato janë shitur apo blerë. Nocioni i mungesës të përputhshmërisë ose ndryshe mungesës të konformitetit, lind si pasojë e një situate të posaçme, qe ka të bëjë me mospërmbushjen e detyrimeve.

Në Konventën e Vjenës, mungesa e përputhshmërisë rregullohet nga dispozitat 35-44, duke pasqyruar në pjesën më të madhe të tyre rregullimet që kishte bërë Konventa ULIS[303], por megjithatë, dispozitat e këtij seksioni nuk janë identike.

Ky seksion ka sjellë mjaft diskutime të cilat janë paraqitur përpara Konferencës Diplomatike të vitit 1980, duke qenë se këto dispozita kanë një rendësi të madhe praktike sidomos, ato që rregullojnë pasojat që vijnë për shkak të mos njoftimit në kohë për mungesën e përputhshmërisë të mallrave me kontratën[304]. Në dallim nga Konventa e Hagës e vitit1964, vihet re se Konventa e Vjenës përmban dy risi të rëndësishme.

- Në radhë të parë, ambalazhimi dhe paketimi i mallrave përfshihen në nocionin e konformitetit[305]. Ky integrim i përgjigjet vëzhgimit praktik, që shpesh mungesa e përputhshmërisë të mallrave është pasojë e një paketimi apo ambalazhimi të keq, dhe
- Në radhë të dytë, konformitetit material i shtohet edhe një kërkesë e konformitetit juridik. Mallrat e dorëzuar duhet të jetë të lirë nga çdo e drejtë apo pretendim i një të treti (neni 41 i CISG) dhe veçanërisht për

[301] Ardian Nuni, Ilir Mustafaj, Asim Vokshi "E Drejta e Detyrimeve II" Tirane, (2008), fq. 15.
[302] Anna Kazimierska, "The Remedy of Avoidance under the Vienna Convention on the International Sale of Goods, ne Revieë of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods": 1999-2000 (Pace Int'l Laë Revieë, ed. (2000), fq. 80.
[303] Rolf Herber, Beate Czerëenka, "Internationales Kaufrecht. Kommentar zu dem Übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den Internationalen Ëarenkauf", (1991), fq. 181.
[304] Peter Schlechtriem, "Uniform Sales Law: The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Vjene, (1986), fq. 70.
[305] Me konformitet të mallrave do të kuptojmë përputhshmërine e tyre me kontratën.

të drejtat e bazuara në pronësinë industriale apo një pronësi tjetër intelektuale.

Konventa e Vjenës rregullon në nenin 35(1), kriteret në vështrimin e të cilave duhet të vlerësohet konformiteti: sasia, cilësia, lloji i ambalazhit. Kurse ne nenin 35(2) përfshihen dy hipoteza: përdorimi normal dhe përdorimi i posaçëm të mallrave. Një rregullim të tillë e gjejmë edhe në ligjin e brendshëm, kështu në nenin 715(1) të Kodit Civil parashikohet se: "*Shitësi duhet të dorëzoje sendet në cilësinë, sasinë dhe llojin e kërkuar në kontratë, si dhe të vendosura dhe të ambalazhuara në mënyrën e caktuar në kontratë*". Ndërsa, në paragrafin e dytë të po kësaj dispozite përfshihet rregullimi i përdorimit te posaçëm të mallrave.

Kriteret e konformitetit material rregullohen në nenin 35(1) të Konventës, që parashikon se: "*Shitësi duhet të dorëzojë mallra të cilat janë në sasinë, cilësinë dhe përshkrimin e kërkuar në kontratë dhe të cilat mbyllen ose paketohen në mënyrën e kërkuar nga kontrata*". Për këtë duhet trajtuar në vijim:

a) Konformiteti sasior.

Konventa e Vjenës në nenin 35(1), e trajton sasinë e mallrave si një kriter të konformitetit të tyre. Sipas kësaj dispozite konformiteti i mallrave përgjithësisht përcaktohet nga termat e vetë kontratës së shitjes ndërkombëtare të mallrave[306]. Pa dyshim **konformiteti sasior** i mallrave, varet nga natyra e mallit, pra nëse kemi të bëjmë me mallra individualisht të përcaktuar apo mallra të përcaktuar në gjini. Kështu, kur mallrat objekt kontrate janë individualisht të përcaktuar, konformiteti sasior nuk duhet të shfaqi ndonjë problem sepse mallrat e dorëzuar duhet të jenë gjithashtu ato që janë te përcaktuar në kontratë. Nga kjo rezulton se, mallrat mund të konsiderohen si jo konform kur sasia e dorëzuar është më e vogël sesa sasia e porositur[307].

Për sa i përket sendit të përcaktuar në gjini, është e domosdoshme që palët të saktësojnë sasinë e mallrave që do të dorëzohet. Kjo sasi mund të përcaktohet në peshë, vëllim, numër objektesh apo me çdo masë tjetër të matshme. Në parim, shitësi është i detyruar të dorëzoje të gjithë sasinë e mallit të porositur dhe vetëm këtë sasi. Në praktikë mund të ndodh që shitësi të mos dorëzoje sasinë saktësisht të caktuar në kontratë të mallrave, pasi për shkak të veprimeve të transportit dhe të mirëmbajtjes mund të shkaktohen humbje mallrash. Kështu, dorëzimi i një sasie më të vogël apo më të madhe mallrash mund të përbëjë mungesë konformiteti, në varësi të rëndësisë dhe natyrës së mungesës të konformitetit dhe në këtë rast blerësi duhet të njoftojë shitësin për mungesën e konformitetit të mallrave në përputhje me nenin 39 te CISG[308].

---

[306] Fritz Enderlein, Dietrich Maskow, "International sales law, United Nation Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods", (1992), fq. 141.

[307] Stefan Kröll, Loukas Mistelis, Pilar Perales Viscasillas "UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)". Comentary, (2011), fq. 494.

[308] Vendim i Gjykatës të Apelit Coblenz-Gjermani. Nr. Vendimi: 2U 31/96, Datë: 31 Janar 1997. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Holandez dhe blerësit Gjerman me objekt shitje, batanije akriliku. Duke qenë se në mallrat e dorëzuar blerësit mungonin pesë pako me batanije, blerësi kërkoi në gjykatë mungesë konformiteti sasior të mallrave. Gjykata argumentoi se, mungesa e konformitetit përfshin mungesën edhe të cilësisë edhe sasisë të mallrave ne përputhje me nenin 35(1). Por, në këtë rast blerësi e ka humbur të drejtën për ta ushtruar këtë pretendim pasi në njoftimin e tij për mungesë

Konventa nuk e parashikon se ndryshimi i parëndësishëm i sasisë së mallrave, do të konsiderohet si mospërputhshmëri e mallrave të dorëzuar me kontratën, ndaj në këtë rast mjetet ligjore të zbatueshme për mungesën e konformitetit nuk duhet të zbatohen, kjo vjen si rezultat i parimit të mirëbesimit (neni 7(1) i Konventës). Në të kundërt, kur natyra e mungesës së konformitetit merr një karakter thelbësor, domethënë sasia e dorëzuar e mallrave është shumë më e madhe apo është shumë më e vogël se ajo e parashikuar në kontratë, në këtë rast dorëzimi i një sasie të tepërt apo të mangët me një farë rëndësie, përbën një rast mungese të konformitetit dhe nga kjo rezulton se shitësi nuk e ka përmbushur detyrimin e tij. Konventa e rregullon dorëzimin e një sasie të tepërt të mallrave në nenin 52(2) të saj. Kjo dispozitë i jep mundësinë blerësit të zgjedhë ndërmjet pranimit ose refuzimit të sasisë së tepërt. Por, në rast se blerësi merr në dorëzim të gjithë ose një pjesë të sasisë së tepërt të mallrave, atëherë ai duhet të paguajë për të në çmimin e kontratës[309].

Në përgjithësi, në praktikë ndodh që blerësi ia nënshtron pranimin e kësaj teprice mallrash një uljeje të çmimit, në ketë rast shitësi do të preferonte me shume të binte dakord për një çmim më të ulët se sa ti duhej ti merrte mbrapa mallrat apo ti shiste ato me kushte që mund të mos ishin shumë të favorshme për të. Nga ana tjetër, blerësi mundet gjithashtu të refuzojë të marrë në dorëzim sasinë e tepërt të mallrave. Në një rast të tillë, pavarësisht se Konventa nuk e detyron blerësin të justifikojë refuzimin e tij, në parim, blerësi duhet të japë një arsye të refuzimit të tij për shkak të praktikave dhe zakoneve në fuqi ndërmjet palëve apo në tregtinë ndërkombëtare në përputhje me nenin 9 të Konventës, apo për shkak të parimit të mirëbesimit në përputhje me nenin 7 të saj. Së fundi, mund të themi se neni 52(2) i Konventës ka të bëjë ekskluzivisht me dorëzimin e një sasie suplementare dhe nuk parashikon një sasi më të vogël mallrash sepse ulja e çmimit përbën njërin prej sanksioneve kryesore që pëson shitësi në rast mospërmbushjeje të detyrimeve të tij[310].

Si konkluzion, mund të themi se Konventa nuk bën dallim ndërmjet një dorëzimi të një sasie më pak të rëndësishme apo tepër të rëndësishme mallrash, në raport me atë që është rënë dakort në kontratë. Në çdo rast, dorëzimi i një sasie suplementare përbën një mospërmbushje të detyrimit të konformitetit, blerësi nuk është i detyruar ta marrë sasinë më të madhe të mallrave që nuk i korrespondon nevojave të tij.

b) Konformiteti cilësor.

Konventa e Vjenës konsideron se konformiteti material vlerësohet gjithashtu në funksion të cilësisë së mallit. "*Cilësia*" do të nënkuptojë kushtet e mira fizike të mallrave si dhe të gjitha rrethanat faktike dhe ligjore që lidhen me to[311]. **Cilësia e mallrave** mund të përcaktohet shprehimisht në kontratë apo duke iu referuar

konformiteti të mallrave në përputhje me nenin 39 të Konventës, mungonte specifikimi se cila marke batanijesh mungonte, ndërkohë që mallrat e dërguara nga shitësi ishin të markave të ndryshme, për pasojë njoftimi për mungesë përputhshmërie të mallrave nuk u konsiderua i mjaftueshëm". Faqja Web: http://cisgw3.laë.pace.edu/cases/970131g1.html.

[309] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 572.

[310] Joseph M Lookofsky "Understanding the CISG in the USA: a compact guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Kluwer Law International, (2004), fq.72-75

[311] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 572.

zakoneve të tregtisë ndërkombëtare. Në radhë të parë, përsa i përket përcaktimit të shprehur të cilësisë së mallrave në kontratë, në parim palët sidomos blerësi do të kujdesen të përshkruajnë karakteristikat cilësore të mallit. Palët mund të përcaktojnë cilësinë e mallrave në shumë mënyra, me kusht që këto të mos jenë në kundërshtim me normat urdhëruese.

Megjithatë, përcaktimi i cilësisë varet më shpesh nga lloji i mallrave dhe nga qëllimi për të cilin blerësi i ka destinuar ato. Në parim, nëse është dhënë një përshkrim apo nëse shitësi siguron apo premton një farë cilësie, mallrat duhet ti korrespondojë përshkrimit të palëve në kontratë[312]. Shitësi nuk mund të ndryshojë në mënyre të njëanshme karakteristikat e mallrave që do të dorëzohen. Çdo ndryshim, kërkon një pranim nga ana e blerësit. Kriteret e cilësisë janë të shumëllojta ato kanë të bëjnë me peshën, përmasat, tirazhin e mallrave etj.

Në rast se, palët nuk parashikojnë në kontratën e tyre asnjë dispozitë përsa i përket cilësisë së mallrave, atëherë për mendimin tonë, palët mund të arrijnë ta zgjidhin këtë çështje sipas zakoneve dhe praktikave të tregtisë ndërkombëtare. Ata mund të bien dakort për shembull: që mallrat duhet të zotërojnë një "*cilësi të mesme tregtare*" ose një "*cilësi të zakonshme*". Shitësi ka të drejtë gjithashtu, të përcaktoje se mallrat e tij janë të "*cilësisë të parë, të njohur apo e pranuar*", të gjitha dispozitat janë të përdorimit të zakonshëm dhe shfaqen shpesh në kontrata.

c) Konformiteti përsa i përket përshkrimit.

Mallrat e dorëzuara duhet të përshtaten në lloj dhe në natyrë me ato të parashikuara nga palët në kontratë. Përcaktimi i konformitetit të mallit sipas nenit 35(1) të Konventës parashikon se, konformiteti material i mallrave varet nga lloji i tij, që është përcaktuar si tërësia e karakteristikave që lejojnë të identifikohet një kategori objektesh, si dhe cilësia e tij. Në fakt, identiteti i një malli kërkon që të mbahet në konsideratë natyra e tij. Këtu, paraqitet një dallim ndërmjet mallrave te pakonsumueshëm dhe mallrave të konsumueshëm.

Së pari, kur kemi të bëjmë më mallra individualisht të përcaktuar shitësi duhet të dorëzoj mallra të llojit që i korrespondon **ekzaktësisht përshkrimit për të cilin palët kanë rënë dakort**. Kjo nënkupton se, shitësi konsiderohet se nuk e ka përmbushur detyrimin e tij në rast se ai dorëzon mallra të një lloji të ndryshëm nga ai i përshkruar në kontratë edhe nëse këto mallra kanë natyrë dhe përdorim të njëjtë me atë të rënë dakord në kontratën e shitjes, madje edhe nëse, kanë një vlerë më të lartë. Pra, kur objekti i kontratës së shitjes ndërkombëtare të mallrave është një send individualisht i përcaktuar shitësi detyrohet të dorëzojë mallra të njëjtë me ata për të cilët, palët kontraktuese kanë rënë dakort në kontratë sepse lloji i mallrave është i individualizuar mirë, i identifikuar dhe i lokalizueshëm nga blerësi që me lidhjen e kontratës. Në rast se, shitësi nuk dorëzon mallra të njëjte me atë që është kontraktuar nga palët atëherë mallrat e dorëzuar konsiderohet si jo konform ose jo në përputhje me kontratën, për rrjedhojë, kemi të bëjmë me mospërmbushje të detyrimit për të dorëzuar mallrat.

Kur mallrat janë përcaktuar ne gjini, shtrohet problemi i përcaktimit të mallrave për tu dorëzuar për shkak të natyrës së tyre të përgjithshme dhe të

[312] Peter Schlechtriem, "The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, (1984), fq. 6-19.

zëvendësueshme. Ato gjithashtu kanë një karakter të shkëmbyeshëm dhe duhet të fiksohen në sasi, cilësi, material dhe në individualitet.

Si përfundim, mund të themi se lloji i mallrave për tu dorëzuar duhet të jetë përcaktuar me kujdes në kontratë. Në shitjen ndërkombëtare të mallrave Komisioni i Kombeve të Bashkuara për të Drejtën Ndërkombëtare Tregtare (UNCITRAL) vlerëson se shitësi "***duhet të dorëzojë mallra që përgjithsisht përputhjen me natyrën e mallrave të parashikuar në kontratë***". "*Në të kundërt, ai vlerëson se shitësi përmbush detyrimin e tij të dorëzimit, që kur mallrat e përcaktuar në gjini i përgjigjen përshkrimit të përgjithshëm të dhënë në kontratë*". Ky shpjegim është përfshire në tekstin përfundimtar të Konventës, konkretisht në nenin 35(1) të saj. Pra, mendohet se kur mallrat e përcaktuar ne gjini nuk i korrespondojnë llojit të rënë dakord në kontratë, blerësi mund ti refuzojë këto mallra, të cilat nuk janë të njëjtë me mallrat e porositur, dhe mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës.

d) Konformiteti përsa i përket ambalazhimit dhe paketimit.

Konventa e Vjenës në nenin 35(1) parashikon **detyrimin e ambalazhimit dhe paketimit** harmonik të mallrave të shitura. Sipas kësaj dispozite, mallrat duhet të paketohen në përputhje me klauzolat që palët kanë parashikuar në kontratën e tyre, duke respektuar **autonominë e vullnetit të palëve**. Por, nëse palët nuk e kanë rregulluar këtë moment në kontratë, atëherë do të zbatohet neni 35(2)(d) i Konventës, sipas të cilit mallrat duhen të mbyllen ose paketohen **në mënyrën që zakonisht ato paketohen në tregtinë ndërkombëtare**. Ky paragraf vë në pah parimin e përgjithshëm të Konventës, për të promovuar uniformitet në përputhje me përdorimet e termave tregtare të pranuara ndërkombëtarisht të parashikuara në nenin 9 të saj. Nëse nuk ka një normë rregulluese të tillë, atëherë mallrat duhet të paketohen **në një mënyrë të përshtatshme që do ti ruante dhe mbronte ato.**
Neni 35(2)(d) sjell dy risi të rëndësishme:

- Së pari, ai parashikon shprehimisht se ka një detyrim ambalazhimi dhe paketimi të mallrave edhe kur palët nuk përfshinë një klauzolë të veçantë.
- Së dyti, çështja e ambalazhit dhe e paketimit është përfshirë në detyrimin e konfomitetit dhe jo në detyrimin e dorëzimit të mallrave.

Kjo provon rëndësinë e veçantë të ambalazhit dhe të paketimit të mallrave në tregtinë ndërkombëtare. Rëndësi, e cila duket qartë kur disa produkte janë të ndjeshëm ndaj veprimeve të transportit, ndryshimet klimatike ose thjesht kalimin e kohës. Të tilla, mund të përmendim për shembull: shitjen e frutave, të cilat janë malla që prishet lehtë dhe kërkojnë një vëmendje të veçantë. Për më tepër, roli i ambalazhimit nuk ka si funksion vetëm mbrojtjen e mallrave dhe ruajtjen e përputhshmërisë së tyre me kontratën, por gjithashtu konsiderohet si një element cilësor në disa lloj mallrash, madje qëllon që mallrat të shiten në ambalazhin e quajtur të origjinës, pa të cilin mallrat nuk do të nxirreshin në shitje, domethënë se ambalazhi është përfshirë në mall dhe paraqitet si pjesë përbërëse e mallrave që do dorëzohet.

Së fundi, mund të themi se ambalazhimi ka rëndësi edhe për tregtimin e mallrave kur i paraqitet blerësit në mënyrë tërheqëse. Nga ana tjetër qëllon që në disa lloje shitjesh të mos kërkohet asnjë ambalazhim. Kështu, mos ambalazhimi i mallrave mund të jetë zakon. Për shembull, në rastin e shitjes të autoveturave shitësi nuk është i detyruar të ambalazhojë mallrat sepse ambalazhimi nuk është është zakon. Gjithashtu,

sipas Konventës detyrimi i ambalazhimit të mallrave në parim i ngarkohet shitësin. Nga kjo rrjedh se kostoja e ambalazhit përfshihet në çmim, përveçse kur nuk është parashikuar ndryshe nga palët.

Nga ana tjetër, palët mund ta kalojnë koston e ambalazhit te blerësi, duke e vendosur shprehimisht në kontratë. Mund të shtojmë se, mënyra e ambalazhimit dhe paketimit përcaktohet në radhë të parë sipas dispozitave kontraktore të veçanta dhe në mungesë të dispozitave në kontratë, ambalazhi dhe paketimi duhet ti korrespondojnë ambalazhimit sipas mënyrës të zakonshme për mallrat e të njëjtit lloj. Mënyra e zakonshme, do të jetë ajo në përdorim, në tregtinë ndërkombëtare. Në rast mungese të mënyrës së zakonshme të ambalazhimit, ambalazhimi dhe paketimi i mallrave do të bëhet në përputhje me praktiken zakonore të vendndodhjes së shitësit, ose në mungesë ambalazhimi duhet të jetë në gjendje të ruajnë dhe të mbrojnë mallrat apo në mungesë, duhet të jenë në funksion të llojit të produktit, të mjetit të transportit dhe të kohëzgjatjes së tij si dhe të vendit të destinancionit[313].

I njëjti rregullim me Konventën, vërehet edhe në të drejtën e brendshme, kështu sipas nenit 715 (1) dhe (4) të Kodit Civil, shitësi duhet të dorëzojë sendet të ambalazhuara në mënyrën e caktuar në kontratë. Në qoftë se, kontrata nuk përmend rregullat e vendosjes apo të ambalazhimit të sendeve, quhet se këto sende nuk janë në përputhje me kontratën po qe se nuk janë të vendosura ose të ambalazhuara sipas mënyrës së zakonshme për sende të të njëjtit lloj ose, në mungesë të një mënyre të tillë të zakonshme, në një mënyrë që të jetë e përshtatshme për të ruajtur dhe për të mbrojtur sendet.

e) Përdorimi i zakonshëm i mallrave.

Konventa e Vjenës në nenin 35(1) përfshin një rregull të përgjithshëm të shtrirjes të detyrimit të konformitetit të caktuar në ngarkim të shitësit. Ndërsa, neni 35(2) i Konventës, parashikon rregullimin që duhet ndjekur përsa i përket aftësisë së mallit për tu përdorur për qëllimin për të cilin është blerë. Kështu, nën dritën e nenit 35(2)(a) të CISG, do të kemi të bëjmë **me përdorim të zakonshëm të mallrave**, në rast se, mallrat janë të rishitshim në vazhdim gjatë veprimeve tregtare[314], ndërsa mallrat që nuk janë në gjendje të ndjekë rrjedhën e zakonshme të shpërndarjes dhe përbërësit e të cilëve nuk i arrijnë kërkesat minimale të cilësisë normale, nuk i përgjigjet përdorimit të tij të zakonshëm[315]. Duhet vënë re se, përdorimi i mallrave përcaktohet në radhë të parë, sipas dispozitave të vendosura nga palët në kontratë duke respektuar **lirinë kontraktore** të palëve dhe në mungesë të tyre do të zbatohet neni 35(2)(a), i cili parashikon se mallrat mund të jenë në përputhje me kontratën nëse **janë të përshtatshme për përdorimet, për të cilat shërbejnë zakonisht mallrat e të njëjtit lloj**. Në çdo rast, duhen marrë në konsideratë edhe rrethanat e parashikuara në nenin 9 të Konventës.

---

[313] Franco Ferrari, "Contracts for the International Sale of Goods", (2012), fq. 193-194.

[314] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq.571.

[315] Vendimi i Gjykates te Apelit, München, Gjermani. Nr. Vendimi: 24 U 501/06. Datë: 17 Nëntor 2006. "Sipas Gjykatës, kemi shkelje të standartit për përdorim të zakonshëm të mallrave pasi makina për marrjen e pluhurave me korent i shpërhapte pluhurat gjatë fshirjes në vend ti thithte ato dhe pati probleme të cilat e pezulluan punën e saj".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061117g1.html.

Në analizë të fundit mund të themi se, përdorimet e vendosura ndërmjet palëve, marrëdhëniet e tyre të mëparshme të biznesit apo zakonet e tregtisë ndërkombëtare mund të konkludonin në përcaktimin e qëllimit të palëve. Përsa i përket përdorimit të zakonshëm, ai përcaktohet si përdorimi që shitësi ka parashikuar në mënyrë të arsyeshme dhe që çdo blerës ka të drejtë të presë. Kriteri nënkupton se çdo person "*i arsyeshëm*" ka të drejtë të presë[316]. Për më tepër, përdorimi i zakonshëm i mallrave duhet të bëhet në kushte edhe ato të zakonshme pa kosto të tepërta dhe as vjetrim të pazakontë. Përdorimi i zakonshëm i mallrave, kërkon që ato të përmbushin kërkesat e një përdorimi normal dhe nuk kërkon që mallrat të jenë në shkallë perfeksioni, përveç rasteve kur perfeksioni shfaqet si kërkesë e përdorimit të zakonshëm të tyre. Neni 35(2)(a) i Konventës, i referohet një përdorimi të zakonshëm të mallrave të cilat do duhet vetëm ti korrespondojnë nevojave të blerësit që mallrat të jenë të rishitshme apo me një cilësi mesatare ose të zakonshme[317].

f) Përdorimi i Posaçëm i mallrave.

Neni 35(2)(b) i Konventës, nuk është i ngjashëm me pikën (a) të të njëjtës dispozitë, sepse neni 35(2)(b) e detyron shitësin të dorëzoj mallra që i përgjigjen një funksioni të posaçëm apo një qëllimi të veçantë që është sjellë shprehimisht apo në mënyrë të heshtur në dijeni të shitësit, para ose në momentin e lidhjes së kontratës. Në lidhje me këtë çështje në gjykimin tonë, teksti në shqip i Konventës ka një problem në formulimin e fjalisë, i cili mund të sjellë interpretim dhe krijim të një praktike të gabuar për sa i përket kësaj pikë të dispozitës.

Konkretisht teksti në shqip i nenit 35(2)(b) parashikon : "…*janë të përshtatshme për cdo qëllim të vecantë, shprehimisht ose tërthorazi të bëra të ditura* ***blerësit*** *në kohën e lidhjes së kontratës…*". Ndërkohë që dispozita në tekstin Anglisht të Konventës i referohet dijenisë të ***shitësit*** në kohën e lidhjes të kontratës. Konkretisht: *"…are fit for any particular purpose expressly or impliedly made known to the seller at the time of the conclusion of the contract…".*

Në parim, përdorimi i posaçëm i mallrave përbën një kriter të konformitetit funksional, me kusht që ai të përmbushë disa kushte:

Së pari, blerësi duhet ta njoftojë shitësin, se ai do ti përdori mallrat objekt kontrate për një përdorim të veçantë. Mund të thuhet se, ky detyrim për njoftim mund të sillet shprehimisht apo në mënyrë të tërthorte në dijeni të shitësit. Ndërkohë, nuk ka shumë rëndësi që përdorimi i posaçëm i mallrave të jetë parashikuar shprehimisht në kontratë, por ajo që ka rëndësi është që shitësi të ketë marrë informacionet e domosdoshme për ta njohur një përdorim të tillë. Roli i shitësit është pasiv sipas Konventës, sepse ajo nuk e detyron shitësin të informohet dhe të pyesë blerësin mbi një përdorim eventual të posaçëm të mallrave. Për më tepër, njohja e përdorimit të posaçëm sillet në dijeni të shitësit shprehimisht kur është rënë dakord në kontratë, por gjithashtu edhe në mënyrë të tërthortë pa kërkesën e ndonjë formaliteti. Mund të thuhet se, njohja e përdorimit të veçantë të mallrave e parashikuar shprehimisht në kontratë mund të lidhet me aktivitetin e posaçëm të blerësit. Në një rast të tillë, shitësi

[316] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves,"International Sales Laë and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 172.

[317] Vendimi i Gjykatës të Lartë Federale të Gjermanisë, Vendimi Nr. VIII ZR 67/04. Datë: 2 Mars 2005 "Sipas Gjykatës, ushqimi që ka për qëllim përdorimin nga njerëzit duhet minimalisht të mos jetë i dëmshëm për shëndetin, dhe vetëm dyshimi se mallrat mund të jenë të dëmshëm për shëndetin mund të çojë në shkeljen e nenit 25(2)(a)". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050302g1.html.

nga ekzistenca e marrëdhënieve tregtare të mëparshme ndërmjet të dyja palëve, mund të parashikojë në mënyrë të arsyeshme një funksion të veçantë të mallrave të tij.

Së dyti, sipas nenit 35(2)(b) të Konventës, shitësi duhet ta njohë përdorimin e posaçëm të mallrave, jo më vonë se në momentin e lidhjes së Kontratës të shitjes. Ky kusht është i rëndësishëm, sepse shitësi mund ta refuzojë porosinë nëse vlerëson se nuk është në gjendje të paraqesë një mall konform ose në përputhje me këtë përdorim të posaçëm. Në mungesë të udhëzimeve për përdorimin e posaçëm të mallrave, shitësi ka të drejtë të konsiderojë se mallrat është i destinuar për një përdorim të zakonshëm. Në të kundërt, kur blerësi informon shitësin[318] për përdorimin e veçantë te mallrave, shitësi është i detyruar të dorëzoj mallra të përshtatshëm për këtë qëllim të aftë të plotësojnë nevojat e shprehura nga blerësi. Kushti i informimit në lidhje me përdorimin e zakonshëm apo të posaçëm të mallrave të shitura është i rëndësishëm sepse çdo vonesë në këtë informacion mund të shkaktojë një dëm për shitësin pasi mallrat e tij nuk mund të përshtatet me qëllimin e dëshiruar apo nuk mund te përmbushë detyrimin pa ju bërë disa ndryshime.

Në rastin e blerësit profesional, përballë një shitësi që nuk ka njohuri të veçanta për këtë çështje, shitësi do të çlirohet nga detyrimi i tij për të dorëzuar mallra që i korrespondojnë një qëllim të posaçëm të mallrave edhe kur blerësi e ka njoftuar shprehimisht apo në mënyrë të tërthortë shitësin për këtë qëllim. Kështu, blerësi nuk mund të pretendojë një përdorim të posaçëm nëse shitësi e ka informuar se mallrat e tij nuk janë në gjendje për përdorimin për të cilin ai e destinon dhe megjithatë blerësi ka këmbëngulur për ti blerë mallrat.

Sipas nenit 35(2)(b) të Konventës, pretendimi i blerësit për mungesën e konformitetit të mallrave do të rëzohen nëse shitësi provon se:

- blerësi nuk u mbështet në gjykimin dhe aftësitë e shitësit për zgjedhjen e mallrave ose;
- ishte e paarsyeshme për blerësin të mbështetej në gjykimin dhe aftësitë e shitësit.

Sipas fjalisë të parë, do të ishte e papërshtatshme që shitësi të ishte përgjegjës për cilësinë e mallrave ndërkohë që blerësi ishte një ekspert në fushën e tregtisë të mallrave[319], ose në rast se blerësi ishte mbështetur në gjykimin e një pale të tretë për të zgjedhur mallrat. Ndërsa, sipas fjalisë të dytë, nëse është e paarsyeshme për blerësin të mbështetet në gjykimin e shitësit për zgjedhjen e mallrave atëherë edhe nëse me të vërtetë blerësi është mbështetur te gjykimi i shitësit, ai nuk do të mund ta përdori ketë si mbrojtje. Kjo do të thotë se, blerësi do të duhej të bënte vetë një vlerësim të mallrave dhe gjithashtu të vlerësonte situatën nëse mundej apo jo të mbështetej te gjykimi i shitësit. Pasi ai nuk mundet të mbështetet te gjykimi i shitësit

[318] Vendimi i Gjykatës të Apelit Barcelone. Nr. Vendimi: 574/2003-A. Datë: 28 Janar 2004. "Gjykata argumentoi se, njoftimi i blerësit për përdorim të posaçëm të mallit, (vula ngjitëse për pako të mbushura me ushqim) nuk ju njoftua në kohë shitësit, përkundrazi ju njoftua një agjenti tregtar të tij. Për këtë arsye, sipas Gjykatës, nuk plotësohen kërkesat e nenit 35(2)(b). Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040128s4.html.

[319] Vendimi i Gjykatës të Lartë të Zelandës të Re. Nr. Vendimi: CIV-2009-409-000363. Datë: 30 Korrik 2010; "Gjykata argumentoi se, blerësi nuk ka arsye të mbështetej në gjykimin dhe aftësinë e shitësit duke qenë se vetë ishte një importues me eksperiencë i mallrave". Faqja Web: http://cisgw3.laë.pace.edu/cases/100730n6.html.

nëse kjo është e paarsyeshme për të dhe për pasojë shitësi nuk do të jetë përgjegjës për faktin se mallrat nuk janë në përputhje me kërkesat e posaçme të blerësit[320].

Nëse hedhim vështrimin në të drejtën e brendshme, sipas nenit 715(2) të Kodit Civil, quhet se sendet nuk janë në përputhje me kontratën po qe se nuk janë të përshtatshme për përdorim të posaçëm, të përcaktuar nga kontrata, përveç kur ka marrëveshje të kundërt. Kur një përcaktim i tillë nuk është i mundur, sendet quhet se nuk janë në përputhje me kontratën, në qoftëse nuk janë të përshtatshme për përdorimin për të cilin shërbejnë zakonisht sendet të të njëjtit lloji.

g) mallrat duhet të jenë në përputhje me mostrën apo modelin.

Neni 715(3) i Kodit Civil rregullon rastin e shitjes të sendeve mbi bazën e një modeli apo kampioni, kështu në qoftë se shitja është bërë mbi bazën e një modeli ose kampioni, shitësi duhet të dorëzojë sende që kanë të njëjtat cilësi si të modelit ose të kampionit. Rregullim të ngjashëm me këtë dispozitë paraqet edhe Konventa e Vjenës, kështu në përputhje me nenin 35(2)(c) mallrat duhet të kenë të njëjtën cilësi me atë që shitësi ja ka paraqitur blerësit në mostër apo model.

Në paraqitjen e një mostre apo modeli të mallrave, mund të na shfaqet një problematikë në rast se në kontratë palët i kanë përshkruar mallrat në një cilësi të ndryshme nga ajo që shfaqet në **mostër apo model**. Kështu vetëm nëse nuk ka dallim ndërmjet cilësisë të mallrave të paraqitur në model me përshkrimin që palët i kanë bërë në kontratë mallrave do të prevalojë cilësia e paraqitur në mostër apo model. Pra kjo dispozitë do të zbatohet nëse palët kanë rënë dakort që të gjithë mallrat do të kenë karakteristika të njëjta me këtë model[321].

Neni 35(3) ashtu si edhe neni 35(2)(b) i Konventës, i jep mundësi shitësit të mos jetë përgjegjës për mospërputhjen e mallrave. Kështu neni 35(2)(b), rregullon rastet e mungesës të përgjegjësisë të shitësit kur blerësi nuk është mbështetur ose është e paarsyeshme të mbështetej në gjykimin e shitësit për të zgjedhur mallrat, ndërsa neni 35(3) i Konventës, rregullon situatën kur shitësi nuk do të jetë përgjegjës sipas nënparagrafëve *(a)* deri *(d)* për çdo mospërputhje ose mungesë konformiteti të mallrave, në qoftë se në kohën e lidhjes së kontratës blerësi e dinte ose nuk mund të mos kishte dijeni se mallrat nuk janë në përputhje me kontratën. Përjashtimi i përgjegjësisë të shitësit, shfaqet edhe ne nenin 715(5) te Kodit Civil, sipas të cilit shitësi nuk është përgjegjës për të metat e sendeve të cilat, në momentin e përfundimit të kontratës, blerësi i dinte ose për të cilat nuk ka marrë dijeni për fajin e vet, përveç kur të metat kanë të bëjnë me cilësinë që sendet duhet të kishin pasur sipas kontratës ose sipas njoftimit të shitësit.

4.3. Garancia për eviksion.

[320] Joseph M Lookofsky "Understanding the CISG in the USA: a compact guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" Kluwer Law International, (2004), fq. 75-77.

[321] Vendimi i Gjykatës të Belgjikës. Nr.Vendimi: A.R. 05/4177. Datë: 19 Prill 2006. "Gjykata argumentoi se, mallrat e dorëzuar e kanë shkelur kërkesën e nenit 35(2)(c) pasi mostra e drurit e paraqitur nga shitësi te blerësi për ndërtimin e dyerve ishte mjaft e vogël për të kuptuar se ngjyra e dyerve do të ishte e njëjtë në të gjithë sipërfaqen e tyre".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060419b1.html.

Ndryshe nga Konventa ULIS, e cila rregullonte pretendimet e personave të tretë vetëm me një dispozitë, konkretisht në nenin 52[322] të saj. Konventa e Vjenës bën një rregullim me të detajuar të konformitetit juridik të mallrave në nenet 41-43, duke përfshire edhe pretendimet e blerësit që bazohen në pronësi industriale ose në pronësi tjetër intelektuale.

Në të drejtën e brendshme si rregull, për të kaluar pronësinë, shitësi duhet të jetë pronar i sendit. Megjithatë, si përjashtim nga ky parim i përgjithshëm, në përputhje me nenin 166 të Kodit Civil, blerësi mund të fitojë pronësinë e sendit të luajtshëm pa qenë pronar shitësi në bazë të një veprimi juridik për kalimin e pronësisë, kundrejt shpërblimit duke qenë në mirëbesim. Por, blerësi qoftë edhe me mirëbesim, nuk bëhet pronar i sendit kur sendet e luajtshme janë të shënuara në regjistrat publike dhe as ne situatën kur sendi është i vjedhur. Përjashtimisht blerësi me mirëbesim bëhet pronar i monedhave dhe i letrave me vlerë tek prurësi, edhe sikur këto t'i jenë vjedhur ose t'i kenë humbur pronarit ose personit juridik publik. Prona e fituar ne kushtet e mësipërme fitohet e lirë nga të drejtat e tjetrit mbi sendin, në rast se këto të drejta nuk rrjedhin nga titulli dhe nga mirëbesimi i fituesit. Në vazhdim, sipas nenit 719 të Kodit Civil, shitësi detyrohet të dorëzojë sendet të shkarkuara nga çdo e drejtë apo pretendim i të tretëve, përveç kur në kontratë është parashikuar ndryshe.

Nëse hedhim vështrimin në shitjen ndërkombëtare, mund të themi se Konventa, rregullon vetëm mardhëniet ndërmjet shitësit dhe blerësit dhe jo mardhëniet ndërmjet blerësit dhe personave të tretë. Për më tepër, në përputhje me nenin 4 të Konventës, kalimi i titullit të pronësisë kur blerësi është në mirëbesim "*bona fide*" nuk bën pjesë në fushën e zbatimit të Konventës, pasi CISG nuk i rregullon efektet që kontrata mund të ketë mbi pronësinë e mallrave të shitura.

Konformiteti juridik i mallrave është plotësues i rregullimit mbi kalimin e pronësisë së mallrave për ta mbrojtur blerësin kundër çdo të drejte apo pretendimi të tretëve. Si rregull, ashtu sikurse parashikon edhe neni 719 i Kodit Civil, në zbatim të nenit 41 të Konventës, shitësi duhet të dorëzojë mallrat të çliruara nga çdo e drejtë ose pretendim i të tretëve, përveç kur blerësi ka rënë dakort t'i marrë ato sipas kësaj të drejte apo pretendimi. Ky përjashtim i rëndësishëm, natyrisht përligjet nga karakteristikat e veçanta të shitjes ndërkombëtare të mallrave, ku shpeshherë shitësi merr përsipër detyrimin të shesë mallra të cilat janë ende në pronësi të fabrikuesit. Kjo dispozitë, ka për qëllim të mbrojë të drejtat që blerësi synon ti marrë me mirëbesim dhe sidomos ti garantojë atij që këto të drejta do ti kalojnë në mënyrë të vlefshme.

Pra, që të lindi përgjegjësia e shitësit, duhet që pretendimi i të tretëve të rrjedhë nga një e drejtë mbi mallrat. Kjo e drejtë, mund të jete një e drejtë kryesore, si një e drejtë pronësie apo një e drejte aksesore (hipotekë) apo një e drejtë personale (e drejtë përdorimi). Kjo do të thotë se, natyra e të drejtës së pretenduar nga të tretët në parim nuk ka shumë rëndësi.

---

[322] Ka autorë të cilët përkrahin mendimin se neni 52 i Konventës ULIS i përfshin pretendimet e blerësit që bazohen ne pronësi industriale ose në pronësi tjetër intelektuale të tillë si: André Tunc, "Commentaire des Conventions de la Haye du 1er juillet 1964 : sur la vente internationale des objets mobiliers corporels et sur la formation des contrats de vente", Publikuar nga Ministria e Drejtësisë ne vitin 1964. Por nga ana tjetër ka edhe autore që pretendojnë se kjo dispozite nuk i trajton pretendimet e blerësit që bazohen në pronësi industriale ose në pronësi tjetër intelektuale. Han Dölle, "Kommentar zum Einheitlichen Kaufrecht: Die Haager Kaufrechts-übereinkommen" vol.1. Qershor 1964, Mynih, (1976), fq. 120.

Sipas Konventës, nëse ka një kundërshtim në lidhje me nenin 41, shitësi mund të sanksionohet nga nenet 45 dhe në vijim të CISG, domethënë në përgjithësi do të detyrohet për: shpërblim dëmi dhe interesa, zgjidhjen e kontratës dhe pezullimin e përmbushjes të kontratës nga blerësi. Por, shitësi përjashtohet nga detyrimi i tij për të dorëzuar mallrat të çliruara nga çdo e drejtë ose pretendim i të tretëve kur blerësi i pranon ato duke qenë në dijeni të rrezikut që mund ti vijë nga fakti i pretendimeve të të tretëve.

Sikurse parashikuam më sipër, në një vështrim të krahasuar të Konventës me dispozitat e Kodit Civil për këtë çështje, në të dyja aktet ligjore, prevalon vullneti palëve kontraktuese për të paraqitur përjashtimin nga detyrimi i shitësit për të dorëzuar sende të shkarkuara nga çdo e drejtë apo pretendim i të tretëve, kështu sipas fjalisë të dytë të nenit 719 të Kodit Civil, palët me vullnetin e tyre mund të parashikojnë në kontratë se shitësi do të përjashtohet nga detyrimi për ti dorëzuar blerësit sende të shkarkuara nga çdo e drejtë apo pretendim i të tretëve, atëherë blerësi në këtë mënyrë ka renë dakort se në rast se zhvishet nga pronësia mbi sendin e blerë ai nuk do ti kërkojë shitësit çmimin e paguar dhe dëmin e shkaktuar por do ti përballoje vetë humbjet. Po ashtu, në të dyja aktet ligjore përdoren termat "*e drejtë*" dhe "*pretendim*" dhe rëndësi paraqet koha e dorëzimit te mallrave ose sendeve.

Ndërsa nga ana tjetër, Konventa, ndryshe nga Kodi Civil, parashikon një rregullim të posaçëm për rastet kur e drejta e të tretit bazohet mbi një të drejtë të pronësisë industriale ose pronësi tjetër intelektuale. Përligja e këtij rregullimi të veçantë të përfshire në nenin 42 të Konventës, të drejtave të pronësisë intelektuale vjen si rezultat i rëndësisë së veçantë që karakterizon këtë të drejtë në kushtet moderne të veprimtarisë tregtare ndërkombëtare. Të drejtat e pronësisë industriale dhe intelektuale do të përfshinë: shpikjet, markat, dizenjot industriale, të drejtat për të kopjuar, titullin e origjinës etj.

Sipas paragrafit të parë të nenit 42 të Konventës shitësi: "*duhet të dorëzojë mallra të cilat janë të çliruara nga çdo e drejtë ose pretendim të një pale të tretë, të bazuar në pronësinë industriale ose pronësi tjetër intelektuale, për të cilat në kohën e lidhjes së kontratës shitësi kishte dijeni ose nuk mund te mos kishte dijeni, nëse e drejta ose pretendimi bazohej në pronësinë industriale ose pronësi tjetër intelektuale".*

Ashtu si edhe në nenin 41 të Konventës, vihet re se nuk përdoret vetëm termi "***e drejtë***" por edhe termi "***pretendim***", pra mallrat duhen të jenë të lira nga çdo e drejtë apo pretendim i të tretëve. Konventa, nuk bën dallim nëse këto pretendime janë të mbështetura apo jo. Kjo pasi pretendimet e pambështetura mund të pengojnë blerësin në përdorimin e mallrave, ose minimalisht mund të shkaktojnë shpenzime (për shembull: shpenzime të blerësit për të mbrojtur të drejtën e pronësisë të mallrave në gjykatë, në rastin kur i treti ka ngritur pretendime të pambështetura apo të pavërteta apo edhe të pavlefshme për të drejta industriale mbi mallin e blere nga blerësi, pavarësisht se ky i tretë nuk ka shanse për ta fituar gjyqin).

Por, ndryshe nga neni 41, në nenin 42 të Konventës mund të themi se nuk merr rendësi koha e dorëzimit te mallrave, por fakti se pretendimi apo e drejta e palëve të treta duhet të ketë ekzistuar në kohen e lidhjes të kontratës, në të kundërt shitësi nuk do te kishte dijeni për këto pretendime. Është zgjedhur koha e lidhjes të kontratës nga redaktuesit e Konventës, pasi ndërmjet kohës të lidhjes të kontratës dhe datës të dorëzimit të mallrave, të tretët mund të fitojnë të drejta të cilat shitësi nuk i ka parashikuar dhe nuk i ka marre në konsideratë. Ky rrezik bie mbi blerësin. Blerësi e humb të drejtën për tu mbrojtur nga garancia për eviksion, nëse nuk i njofton shitësit

të drejtën apo pretendimin e të tretit brenda një afati të arsyeshëm, nga data kur ka marrë dijeni për pretendimin apo kur duhet të kishte marrë dijeni për të.

Sipas nenit 42(1)(a) të Konventës, shitësi është i detyruar të dorëzojë mallra të lirë nga të drejtat apo pretendimet e të tretëve, vetëm në përputhje me ligjin e shtetit në të cilin do të behet rishitja, apo përdorimi i mallrave, dhe që do ishte vënë në dijeninë e tij në momentin e lidhjes të kontratës. Kur vendi i rishitjes, apo përdorimit të mallrave, nuk do të jetë i përcaktuar në momentin e lidhjes së kontratës, shitësi është i detyruar të dorëzojë mallra të lirë nga të drejtat apo pretendimet e të tretëve në përputhje me ligjin e shtetit ku blerësi ka vendin e biznesit (neni 42(1)(b) të CISG), ose në rast të shumë vendeve të biznesit në atë që ka marrëdhënie më të ngushta me kontratën dhe përmbushjen e saj në përputhje me nenin 10 të Konventës[323].

Kështu, neni 42(1) i Konventës kufizon përgjegjësinë e shitësit në përputhje me parimin e territorialitetit, parim në të cilin mbështeten pjesa me e madhe e të drejtave që rezultojnë nga pronësia industriale dhe intelektuale. Në përputhje me këtë parim, kufizimi i përgjegjësisë të shitësit është i justifikuar dhe kufizimi ka të bëjë me kohën, vendin, dijeninë e shitësit dhe të blerësit si dhe pretendimet e veçanta të blerësit[324].

Përjashtimisht sipas nenit 42(2) të Konventës, shitësi do të çlirohet nga një detyrim i tillë kur:

- Në momentin e lidhjes së kontratës së shitjes, blerësi kishte dijeni ose nuk mund të mos kishte dijeni për ekzistencën e së drejtës apo pretendimit të të tretit;
- e drejta ose pretendimi i të tretit rezulton nga përputhshmëria e mallrave të shitësit me skicat, vizatimet, formulat teknike ose specifikime të tjera të tilla, të dhëna nga blerësi.

Kështu, sipas nenit 42(2)(a) të Konventës dijenia e blerësit për pretendimet e palëve të treta e përjashton shitësin nga përgjegjësia e tij. Ndryshe nga neni 41 i Konventës, sipas të cilit blerësi duhet të këtë rënë dakort për ti marrë në dorëzim mallrat që janë subjekt i të drejtave apo pretendimeve të palëve të treta, sipas nenit 42 në lidhje me të drejtat që rrjedhin nga pronësia industriale ose pronësi tjetër intelektuale, është e mjaftueshme vetëm dijenia e blerësit për pretendimet e palëve të treta, apo vetëm fakti që blerësi duhet të ketë patur dijeni.

Në përputhje me nenin 42(2)(a) të Konventës, mund të shtrohet pyetja: kur do të konsiderohet se blerësi "*nuk mund të mos kishte dijeni për të drejtën apo pretendimet e të tretëve*"? Pra për shembull: A është i detyruar blerësi të marri informacione në lidhje me patentën në shtetin e tij, apo në shtetin e destinacionit, ku mallrat do të rishiten apo përdoren?

Mund të themi se, marrja e informacioneve në lidhje me patentën nuk do të ishte e detyrueshme për blerësin, pasi mund të ketë kontrata në të cilat palët me vullnetin e tyre, mund të kenë caktuar shtetin e blerësit apo një shtet të tretë në të cilin blerësi duhet të marri informacione dhe të ekzaminojë patentën dhe të njoftojë shitësin për çdo të drejtë pronësie industriale ekzistuese. Kjo marrëveshje mund të rezultojë nga fakti se, në disa shtete mund të mos jetë e lehtë për të huajt që të gjejnë apo të

[323] Peter Schlechtriem, "The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, (1984), fq. 6-35.

[324] Rolf Herber, "Wiener UNCITRAL-Übereinkommen über internationalen Warenkaufverträge", (1983), fq. 26.

marrin informacion nëse ekzistojnë pretendime apo të drejta të të tretëve, brenda një kohe të arsyeshme pa bërë shpenzime të paarsyeshme. Nga ana tjetër, mund të ketë shtete të cilat nuk kanë një sistem patentimi të rregulluar me ligj, dhe për pasojë nuk marrin pjesë në marrëveshjet ndërkombëtare korresponduese. Nëse, mallrat dorëzohen në këto shtete, atëherë nuk do të shfaqet ndonjë rrezik për pretendimet e të tretëve mbi këto mallra as për shitësin as për blerësin.

Ndërsa, sipas Nenit 42(2)(b) nuk nevojitet dijenia e blerësit për pretendimet e palëve të treta, në lidhje me këto pretendime blerësi mund të mos ketë asnjë lloj informacioni. Pra, sipas këtij parashikimi, nëse blerësi i jep udhëzime shitësit atëherë ai duhet të mbajë pasojat. Nga ana tjetër, nëse shitësi ka dijeni për pretendimet dhe të drejtat e të tretëve, duke respektuar parimin e mirëbesimit ai duhet tja bëjë me dije blerësit këto pretendime. Nëse, pavarësisht njoftimit të shitësit, blerësi këmbëngul për qëllimin e tij atëherë shitësi nuk do të jetë përgjegjës.

Nga formulimi i nenit 42(2), vëmë re përdorimin e një gjuhe mbrojtëse për shitësin të ngjashme me atë të përdorur në nenin 35(3) të Konventës[325].

Si konkluzion, mund të themi se zbatimi i konformitetit juridik i është nënshtruar sipas nenit 43 të CISG, kërkesës së blerësit për të njoftuar shitësin, duke specifikuar natyrën e të drejtës apo pretendimit të palës së tretë, brenda një kohe të arsyeshme pasi është bërë me dijeni ose duhet të jetë bërë me dijeni për të drejtën apo pretendimin. Ky rregullim gjendet edhe në Kodin Civil, kështu blerësi duhet t'i bëjë të ditur shitësit të drejtat apo pretendimin e të tretëve mbi sendin duke specifikuar natyrën e tyre, brenda një afati të arsyeshëm nga momenti kur ka marrë dijeni ose duhej të merrte dijeni për to, ndryshe humb të drejtën për të përdorur mjetet ligjore. Po ashtu, shitësi nuk mund të përdorë mjetet ligjore po qe se ishte në dijeni të të drejtave apo të pretendimeve të të tretëve, apo të natyrës së këtyre pretendimeve. (Neni 720 i Kodit Civil). Për më tepër, sipas nenit 721 të Kodit Civil, blerësi mund të pezullojë pagimin e çmimit kur ka arsye të druhet se sendi ose një pjesë e tij mund të rivendikohen nga të tretë, përveç kur shitësi jep garancinë përkatëse ose në qoftë se rreziku njihej nga blerësi në momentin e shitjes.

Sipas Konventës, ashtu si edhe në rastin e mungesës së përputhshmërisë të mallrave në lidhje me cilësinë dhe sasinë (neni 39 i CISG), blerësi është i detyruar të njoftojë shitësin për pretendimet e palëve të treta. Nëse, blerësi nuk e njofton shitësin, atëherë ai e humbet të drejtën që sipas Konventës, të kërkoje shpërblim dëmi (neni 45 i CISG); të kërkoje mallra mbi të cilat nuk rëndojnë pretendimet e të tretëve (neni 46 i CISG); të caktojë një kohë shtesë për përmbushjen e detyrimit nga shitësi (neni 47 i CISG); të kërkoje zgjidhjen e kontratës (neni 49 i CISG).

4.4. Detyrimet e blerësit.

Kapitulli III i Konventës, parashikon detyrimet e blerësit në nenet 53-60. Ky kapitull hapet me nenin 53 sipas të cilit: *"Blerësi duhet të paguajë çmimin e mallrave dhe t'i marre ato në dorëzim siç kërkohet nga kontrata dhe kjo Konventë"*. Kjo dispozitë i bën mjaft të qarta detyrimet e blerësit që janë: a) pagesa e çmimit dhe b) marrja në dorëzim e mallrave.

[325] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq.195.

4.4.1. Pagesa e çmimit.

Ne planin ku detyrimi për të dorëzuar mallrat në përputhje me kontratën është detyrim kryesor i shitësit, detyrimi për të paguar çmimin përbën detyrimin kryesor të blerësit, në përputhje me nenin 53 të Konventës.

Ndërsa neni 54 i Konventës parashikon se: "*në detyrimin e blerësit për të paguar çmimin përfshihet edhe marrja e atyre masave dhe plotësimi i atyre formaliteteve siç kërkohet nga kontrata ose çdo ligj dhe rregullore që mundëson kryerjen e pagesës"*. Nga interpretimi i kësaj dispozite, mund të konludojmë se këto **veprime përgatitore** nga njëra anë, mund të jenë përfshirë në kontratë nga palët dhe duhen respektuar prej tyre. Të tilla mund të jenë, për shembull: realizimi i pagesës me cek, me të holla në dorë (cash), nëpermjet bankës, pagesa paraprake, pagesa periodike ose me këste kundrejt dorëzimit të dokumenteve etj.

Ndërsa nga ana tjetër, këto formalitete që kërkohen të plotësohen nuk janë vetëm ato që zbatohen nga ligji i brendshëm i zbatueshëm për kontratat në përputhje me normat e Të Drejtës Ndërkombëtare Private, por përfshihen edhe normat që duhen marrë në konsideratë nga një nivel praktik sikurse mund të jenë Rregulloret për kontrollin e këmbimeve e huaja monetare apo Rregulloret për transfertat dhe autorizimet[326], për shembull: marrja e autorizimeve pranë autoriteteve shtetërore për eksportin e valutave. Këto veprime, janë në ngarkim të blerësit dhe përfshihen në përpjekjet përgatitore të domosdoshme, që mundësojnë dhe garantojnë pagesën e çmimit.

Duke qenë se këto detyrime të parashikuara nga neni 54 i Konventës në ngarkim të blerësit janë pjesë e detyrimeve të tij për të paguar çmimin, mospërmbushja e tyre i jep mundësinë shitësit të përdori mjetet ligjore që do të zbatohen në rast të mos kryerjes të pagesës[327]. Përfshirja e përmbushjes së formaliteteve në detyrimin e blerësit për të paguar çmimin, rregullohet edhe nga e drejta shqiptare. Kështu, në mënyrë të ngjashme me nenin 54 të Konventës, Kodi Civil parashikon se detyrimi i blerësit për të paguar çmimin përfshin marrjen e masave dhe respektimin e formaliteteve të kërkuara nga kontrata, ose nga dispozita të veçanta për kryerjen e pagesës. (Neni 730 i Kodit Civil).

Në lidhje me **monedhën**, në të cilën do të realizohet pagesa e çmimit, Konventa nuk shprehet. Në praktikë, çështja e përcaktimit të monedhës së pagesës nuk shtron ndonjë problem, pasi kjo mund të rezultojë nga përcaktimi i palëve në kontrate apo nga interpretimi i kontratës. Nëse palët nuk kanë bërë asnjë **parashikim në kontratë**, në lidhje me monedhën që do të përdoret për të paguar çmimin atëherë duhen marrë në konsideratë **zakonet tregtare** të caktuara ndërmjet palëve kontraktuese ose zakonet tregtare në përputhje me nenin 9 të Konventës. Si rregull i përgjithshëm, në përputhje me nenin 57 të Konventës, blerësi duhet të paguajë çmimin në **monedhën e vendit të biznesit të shitësit**. Në rast se, pagesa duhet të kryhet në një shtet të tretë pasi mallrat apo dokumentet e tyre do të dorëzohen në atë shtet, atëherë mund të merret në konsideratë një monedhë tjetër. Në këtë situatë duhet mbajtur parasysh, zakonet apo praktikat tregtare të vendosura ndërmjet palëve apo marrëveshjet e nënkuptuara të tyre për të kuptuar monedhën me të cilën do të realizohet pagesa. Ndërsa Kodi Civil në lidhje me këtë çështje parashikon se

[326] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law on International sales" Springer, (2009), fq.157.

[327] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 813.

"*Detyrimi monetar përmbushet me monedhën që është në qarkullim në shtetin ku bëhet pagimi ose me monedhën e pranuar në kontratë*" (Neni 446 i Kodit Civil).

a) Përcaktimi i çmimit.

Debati ndërmjet nenit 14 dhe 55 të Konventës, është një nga çështjet më problematike të cilën e kemi trajtuar në Kapitullin III të këtij punimi. Neni 55 parashikon se, "*Kur një kontratë është lidhur në mënyre të vlefshme por nuk përcakton ose parashikon shprehimisht ose tërthorazi vendosjen e çmimit, palët konsiderohen, në mungesë të çdo treguesi të kundërt, t'i jenë referuar në mënyre indirekte çmimit të paguar në përgjithësi në kohen e lidhjes së kontratës për këto mallra të shitura sipas rrethanave të krahasueshme në tregtinë përkatëse*". Rëndësi të madhe sipas kësaj dispozite, merr koha e lidhjes të kontratës për të përcaktuar kursin e çmimit. Në këtë mënyrë, blerësi është i mbrojtur nga çmime mjaft të larta apo të tepruara.

Pra, me fjalë të tjera mund të themi se nëse një kontratë është lidhur në mënyre të vlefshme, por nuk referon në asnjë mënyre vendosjen e çmimit, atëherë palët konsiderohet se i janë referuar në mënyre indirekte çmimit të tregut, të paguar për mallra të ngjashme në rrethana të ngjashme në kohen e lidhjes së kontratës[328]. Kjo dispozitë nuk do të zbatohet zakonisht pasi neni 14 i Konventës, parashikon disa kushte për ekzistencën e ofertës. Kështu në përputhje me nenin 14(1)(2) të Konventës, për ekzistencën e një oferte duhet që çmimi të caktohet ose parashikohet shprehimisht ose tërthorazi në ofertë. Në rast se çmimi nuk është përcaktuar dhe as nuk mund të përcaktohet, atëherë palët mund ti drejtohen zbatimit të nenit 55 të Konventës si një dispozitë e cila do të plotësojë hapësirat dhe nenit 56 të Konventës për të saktësuar çmimin[329].

Në raport me nenin 55 të Konventës, mund të ngrihet pyetja se: çfarë kuptimi ka formulimi i fjalisë të parë "*nëse një kontratë është lidhur në mënyre të vlefshme*"? Dhe kur do të kemi të bëjmë me një kontratë të vlefshme, kur në të nuk kemi as çmim të përcaktuar dhe as të përcaktueshëm?

Për ti dhënë përgjigje kësaj pyetjeje, mund të themi se njëri nga rastet kur kontrata do të konsiderohet e vlefshme pa çmim të përcaktuar ose parashikuar shprehimisht ose tërthorazi, do të jetë nëse njëra nga palët kontraktuese ka përjashtuar zbatimin e dispozitave të Konventës, që rregullojnë formimin e kontratës (nëpërmjet mundësisë që i njeh neni 6 i Konventës ose në përputhje me deklaratën e rezervës që përfshihet në nenin 92 të CISG) dhe në këtë mënyrë palët mund të lidhin një kontratë në ofertën e të cilës çmimi nuk është i përcaktuar dhe as i përcaktueshëm. Në këtë rast, neni 55 i Konventës, do ta pajiste **çmimin me referencë të nënkuptuar në çmimin e tregut.**

Në mënyrë alternative, Profesor Honnold sugjeron se, nëse ligji i brendshëm i një shteti kontraktues të Konventës do të pranonte që oferta do të konsiderohej e vlefshme edhe nëse çmimi nuk është përcaktuar ose parashikuar shprehimisht ose tërthorazi, atëherë në përpurthje me nenin 4 të Konventës i cili përjashton çështjet e vlefshmërisë nga fusha e zbatimit të Konventës, kontrata do të jetë e vlefshme pavarësisht parashikimit të nenit 14. Në këtë rast, do të zbatohej neni 55, i cili do të

[328]Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 200.

[329] Petar Sarcevic & Paul Voken eds. "Intenational Sale of Goods", Dubrovnik Lectures, Oceana, (1986), fq. 209.

ishte një dispozite që do të mbushte hapësirat e krijuara dhe do të referoj në çmimin e tregut[330].

A nënkupton kjo se nuk duhet vetëm të merremi me vlefshmërinë e kontratës pa çmim por edhe me qëllimin e palëve, pra a kane patur për qëllim palët kontraktuese të lidhin një kontratë shitje edhe në mungesë të çmimit ?

Nëse nga interpretimi i kontratës rezulton se, palët kontraktuese kanë rënë dakort për lidhjen e kontratës pa një çmim të përcaktuar ose parashikuar shprehimisht ose tërthorazi dhe kur ndemjet tyre ekziston një qëllim i përbashkët mbi veprimin e synuar, atëherë kontrata konsiderohet se është lidhur në mënyre të vlefshme dhe çmimi do të rregullohet duke iu referuar nenit 55. Kjo do të ishte një situatë në të cilën pavarësisht mungesës të çmimit, palët i kanë përmbushur detyrimet që rrjedhin nga kontrata, duke nënkuptuar që kemi të bëjmë me një kontratë të lidhur.

Neni 56 i Konventës, rregullon një situate në të cilën palët e kanë **përcaktuar çmimin në përputhje me peshën e mallrave** por nuk kanë renë dakord për mënyrën e matjes të peshës. Kështu sipas nenit 56 të Konventës, në qoftë se çmimi përcaktohet sipas peshës së mallrave, në rast dyshimi duhet të përcaktohet nga **pesha neto**. Ky është një rregull interpretimi në rastet kur kemi paqartësi në kontratë. Në këtë rast, dispozita parashikon përdorimin e peshës neto të mallrave. Pesha neto, korrespondon në total pa peshën e ambalazhit. Me fjalë të tjera, pesha neto është pesha e mallrave që ngelet pas zbritjes së peshës së ambalazhit. Kjo dispozitë nuk e rregullon fatin e ambalazhit. Nëse pesha e mallit ndryshon duke u zvogëluar për shembull, gjatë transportit, do të merret në konsideratë pesha neto e mallit në kohen e dorëzimit[331].

b) Vendi i pagesës të çmimit.

Vendi ku do të kryhet pagesa e çmimit nga blerësi paraqet një rendësi të veçantë, pasi ky element mund të ndikojë në përcaktimin e juridiksionit territorial dhe gjithashtu në përcaktimin monedhës të pagesës. Si parim i përgjithshëm, **vendi i pagesës** përcaktohet me **vullnetin e palëve** kontraktuese. Ato mund të bien dakord shprehimisht në kontratë mbi vendin e përmbushjes të pagesës, apo ky vend mund të përcaktohet prej palëve edhe në mënyre të nënkuptuar kur ka referencë në një llogari bankare ose duke ju referuar praktikave apo zakoneve tregtare të përdorura prej tyre. Nëse palët kontraktuese nuk e kane parashikuar me vullnetin e tyre vendin në të cilin do të përmbushet detyrimi i pagesës të çmimit nga ana e blerësit, atëherë do të zbatohet neni 57 i CISG. Neni 57(1) i Konventës parashikon se: "*Në qoftë se blerësi nuk detyrohet të paguajë çmimin në ndonjë vend tjetër të veçante, ai duhet t'ja paguajë atë shitësit në*:

- Në vendin e **biznesit të shitësit**; ose
- Në qoftë se pagesa duhet të behet kundrejt dorëzimit të mallrave ose dokumenteve, **në vendin ku ndodh dorëzimi**.

Sipas nenit 57(1)(a) të Konventës, blerësi mbart rrezikun dhe koston e kalimit të parave. Vetëm në rast se shitësi e ndryshon vendin e tij të biznesit pas lidhjes të kontratës atëherë do të jetë ky i fundit që do të ngarkohet me shpenzime shtesë (neni 57(2) i CISG). Vendi i biznesit të shitësit, ka rëndësi praktike pasi ai është vendi ku

[330] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 200.

[331] Petar Sarcevic & Paul Voken eds. "Intenational Sale of Goods", Dubrovnik Lectures, Oceana, (1986), fq. 208.

blerësi detyrohet të paguajë çmimin sidomos në rast se blerësi duhet të kryej një pagesë në avancë ose rasti kur blerësi duhet të paguajë çmimin e mallrave pas marrjes në dorëzim të tyre. Pagesa e çmimit në parim, duhet të bëhet në monedhën e vendit të biznesit te shitësit, kjo e mbron shitësit nga luhatjet e kursit të këmbimit.

Vendi i biznesit të shitësit, që duhet marrë në konsideratë për pagesën, është vendi i biznesit që ka shitësi në datën e kryerjes të pagesës. Në rastin kur, shitësi ka më shumë se një vend biznesi, do të bëhet fjalë për vendin e biznesit të shitësit që ka lidhjen më të ngushtë me kontratën në përputhje me nenit 10(b) të Konventës[332]. Në rast se, shitësi nuk ka një vend biznesi atëherë për referim do të merret vendbanimi i tij i zakonshëm. Konventa ka parashikuar vendin e biznesit të shitësit, si vend i përmbushjes të detyrimit të blerësit për të paguar çmimin dhe kjo është e ngjashme në shumë sisteme ligjore të brendshme sikurse është edhe në legjislacionin shqiptar. Kështu në të drejtën e brendshme parashikohet se, në mungesë të vullnetit të palëve për të përcaktuar vendin ku do të kryet pagesa e çmimit, blerësi duhet ta paguajë çmimin në vendbanimin ose qendrën zyrtare të shitësit ose, kur pagimi duhet të bëhet në kohën e dorëzimit të sendeve ose dokumenteve, në vendin e dorëzimit (neni 731 i Kodit Civil).

Sipas Konventës së Vjenës, nëse shitësi ndryshon vendin e biznesit të tij pas lidhjes të kontratës, blerësi detyrohet ta përmbushi detyrimin e tij të pagesës në adresën e re, me kusht që shitësi duhet ta informojë blerësin në kohë për këtë ndryshim, përndryshe shitësi duhet të pranojë pagesën e kryer në afat në venin e biznesit të mëparshëm, në të kundërt në përputhje me nenin 27 të Konventës njoftimi i këtij ndryshim i nënshtrohet pranimit. Shitësit i ngarkohet çdo rritje e shpenzimeve që rrjedhin nga ky ndryshim, si dhe nga transferimi i pagesës, domethënë shitësit i ngarkohen të gjitha detyrimet dhe rreziqet e pagesës së çmimit "*deri në vendin e biznesit te shitësit*". Kështu, kur blerësi merr njoftimin e ndryshimit të adresës të vendit të biznesit të shitësit dhe ndërkohë që ai ka përmbushur të gjitha formalitetet për të paguar çmimin, prezumohet se blerësi e ka përmbushur detyrimin e tij për të paguar çmimin kështu, nëse kushtet kanë ndryshuar pasojat e vonesës për ndryshimin e kushteve i ngarkohen shitësit.

Përcaktimi i vendit të dorëzimit të mallrave ose dokumenteve për të kryer pagesën e çmimit do të rregullohet në përputhje me nenin 31 të Konventës, nëse Konventa është e zbatueshme për kontratën. Nëse kontrata e shitjes përfshin transportin e mallrave, do të jetë përcaktues vendi i dërgimit të mallrave, dhe jo vendi ku blerësi i merr në dorëzim mallrat[333]. Në praktikën e tregtisë ndërkombëtare, dorëzimi i dokumenteve bëhet shpesh në duart e një përfaqësuesi të blerësit që zakonisht është banka e tij. Nga kjo rezulton që, dorëzimi i dokumenteve dhe pagesa e çmimit bëhen pranë institucionit bankar i cili mund të ndodhet në një shtet të ndryshëm nga ai i blerësit apo i shitësit.

c) Koha e pagesës.

Si rregull i përgjithshëm, **koha e kryerjes së pagesës** së çmimit do të përcaktohet në kontratë nga palët ne baze te **vullnetit** te tyre. Por në mungesë të një marrëveshje të tillë, Konventa përfshin rregullim plotësues në nenin 58 dhe 59 të saj.

[332] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 109.

[333] Burghard Piltz, "Gerichtsstand des Erfüllungsortes in UN-Kaufverträgen" Internationales Handelsrecht, (2006), fq. 53.

Neni 58(1) i Konventës përkrah gjithashtu autonominë e palëve, sipas tij në qoftë se blerësi nuk detyrohet të paguajë çmimin në ndonjë kohë tjetër të veçante, (për shembull: në përputhje me dispozitat e kontratës të përcaktuara nga palët ose në përputhje me zakonet apo praktikat e vendosura ndërmjet palëve), ai duhet ta paguaje atë, aty **ku shitësi vendos qoftë mallrat ose dokumentet që verifikojnë natyrën e tyre, në dispozicion të blerësit**.

Edhe në të drejtën shqiptare vërehet se prevalon autonomia e palëve në përcaktimin e kohës të kryerjes të pagesës. Kështu në nenin Neni 732 të Kodit Civil të Republikës të Shqipërisë parashikohet se: "*Në qoftë se blerësi nuk është i detyruar të paguajë çmimin në një moment tjetër të caktuar, ai duhet ta paguajë atë kur shitësi vë në dispozicion të tij sendet apo dokumentet që i përfaqësojnë...*" Po ashtu neni 733 i Kodit Civil përforcon autonominë e palëve por përfshin edhe rastet kur koha e pagesës të çmimit përcaktohet me ligj duke parashikuar se, në rast se data e pagesës së çmimit është e caktuar ose e përcaktueshme, në bazë të kontratës ose ligjit, blerësi duhet ta paguaje çmimin në atë datë, pa qenë nevoja e kërkesës së shitësit.

Nëse hedhim vështrimin në fjalinë e dytë të nenit 732 të Kodit Civil, "*në qoftë se kontrata e shitjes përfshin transportin e sendeve, shitësi mund të kryejë spedicionin me kusht që sendet ose dokumentet, që i përfaqësojnë ata, t'i dorëzohen blerësit para pagimit të çmimit*". Vërehet se, shitësi në këtë rast duhet të dorëzojë sendet apo dokumentet e tyre para se blerësi të kryejë pagesën, këtë kusht e gjejmë edhe në Konventën e Vjenës.

Në vështrim të parë të nenit 58 të Konventës, duket sikur shitësi detyrohet ta përmbushi i pari detyrimin (duke vendosur mallrat apo dokumentet në dispozicion të blerësit) përpara se blerësi të kryejë pagesën. Por nga shqyrtimi i vëmendshëm i dispozitës të Konventës rezulton se, dorëzimi i mallrave dhe kryerja e pagesës zakonisht janë detyrime konkurruese të cilat duhet të përmbushen në të njëjtën kohë. Në fakt, fjalia e dytë e nenit 58(1) dhe neni 58(2) i Konventës, në mënyrë të shprehur, i japin të drejtën shitësit që ta bëjë pagesën, një kusht për të marrë në dorëzim mallrat[334].

Kështu, neni 58(2) i CISG, i lejon shitësit të dorëzojë mallrat apo dokumentet përfaqësues të tyre me kusht që këto nuk do t'i dorëzohen blerësit veçse me pagesën e çmimit. Pra, nuk do të ketë dorëzim mallrash përveçse kundrejt pagesës, nga kjo rezulton se pagesa nuk duhet të realizohet në momentin e dorëzimit të mallrave te transportuesi, por gjatë dorëzimit të tyre te blerësi në vendin e destinacionit. Detyrimi për të paguar çmimin, kërkon që pagesa të jetë e plotë dhe në monedhën e përcaktuar nga palët në kontratë.

Së fundi, neni 58(3) i Konventës, e kufizon të drejtën e shitësit për të kërkuar pagesën e çmimit, kjo dispozite i jep blerësit mundësinë për të **ekzaminuar mallrat,** para pagesës së çmimit. Kjo do të thotë se blerësi nuk është i detyruar ta paguajë çmimin para ekzaminimit te mallrave. Shitësi nuk mund ta pengojë ekzaminimin e mallrave nga blerësi, dhe nëse shitësi nuk e lejon blerësin të ekzaminojë mallrat, atëherë ai ka kryer një shkelje të kontratës dhe për rrjedhojë blerësi mundet të përdorë mjetet ligjore te parashikuara në nenin 45 të CISG. Ekzaminimi i mallrave nga ana e blerësit, në këtë rast, është një ekzaminim i shkurtër dhe sipërfaqësor dhe nuk duhet barazuar me ekzaminimin e parashikuar në nenin 38 të Konventës. Në rast se, blerësi

[334] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 307.

gëzon të drejtën për ekzaminimin e mallrave, koha e kryerjes së pagesës do të shtyhet në përputhje me kohën që do të duhet për ekzaminim[335].

Nga ana tjetër, blerësi nuk mund ti ekzaminoj mallrat nëse ekzaminimi i tyre është i papajtueshëm me modalitetet e dorëzimit të mallrave apo të klauzolave për të cilat palët kanë rënë dakort ndërmjet tyre. Si për shembull, kur palët kontraktuese bien dakord për kryerjen e pagesës kundrejt dorëzimit të dokumenteve, blerësi duhet të sigurohet që dokumentet të jenë në përputhje apo konform me përcaktimet e mallrave në kontratë. Në këtë rast, blerësi mund të kërkojë për këtë qëllim marrjen në dorëzim të certifikatave të cilësisë të mallrave por nuk mund ti ekzaminoj efektivisht mallrat.

Në përputhje me nenin 59 të Konventës:*"Blerësi mund të paguajë çmimin në datën e përcaktuar ose të përcaktueshme nga kontrata dhe kjo Konvente pa patur nevojë për ndonjë kërkesë ose plotësim të ndonjë formaliteti nga ana e shitësit".* Pra, sipas kësaj dispozite, nuk kërkohet asnjë formalitet apo kërkesë që pagesa të jetë e kërkueshme. Kjo dispozitë kërkon që çmimi të paguhet nga blerësi në datën e përcaktuar ose që është e përcaktueshme sipas kontratës apo sipas Konventës[336]. Në rast se, blerësi nuk e ka kryer pagesën në përputhje me nenin 58 dhe 59 të Konventës, shitësi mund të përdorë mjetet ligjore të përfshira në nenet 61(1) dhe 74 të Konventës, për të sanksionuar blerësin që nuk ka përmbushur detyrimin si dhe mund të kërkojë interesat në përputhje me nenin 78 të Konventës[337].

4.4.2. Detyrimi i marrjes në dorëzim të mallrave.

Blerësi është përgjegjës për marrjen në dorëzim të mallrave "***në kushtet e parashikuara në kontratë dhe nga Konventa***" në përputhje me nenin 53 fjalia e dytë e Konventës. Kjo dispozitë, i jep përparësi **autonomisë së vullnetit** të palëve për të përcaktuar përmbajtjen e detyrimeve të blerësit. Palët kontraktuese mund të kenë interes të përcaktojnë në mënyrë të shprehur modalitetet e marrjes në dorëzimit të mallrave, qoftë nëpërmjet klauzolave të shprehura qartë në marrëveshjen mes palëve apo edhe duke përfshirë në kontratë terma tregtare te tilla si Inkoterm. Konventa, është mjaftuar të rregullojë detyrimin e marrjes në dorëzimit të mallrave me një dispozite të vetme të posaçme, nenin 60, sipas të cilës nga njëra anë blerësi ka detyrimin të bëjë të mundur lehtësimin e dorëzimit të mallrave, ndërsa nga ana tjetër ai detyrohet ti marrë në dorëzim mallrat.

Kështu sipas nenit 60(a) të Konventës, blerësi detyrohet "*të kryejë të gjitha veprimet të cilat mund të priten në mënyrë të arsyeshme prej tij me qëllim që të mundësojnë shitësin të bëjë dorëzimin*".

Kjo dispozitë tregon qartë se, blerësi duhet të jetë aktiv për të ndërmarrë vetë të gjitha veprimet e nevojshme nga ana e tij, për të lehtësuar dorëzimin e mallrave, pra ai nuk mund të kufizohet në një rol tërësisht pasiv. Ky nen paraqet gjithashtu detyrimin e bashkëpunimit të domosdoshëm ndërmjet palëve, për përmbushjen e detyrimit të dorëzimit të mallrave[338]. Modalitetet e marrjes në dorëzim të mallrave nga blerësi mund të rregullohet nga kontrata, nga Konventa, nga praktikat ose zakonet

[335] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 308.
[336] Petar Sarcevic & Paul Voken eds, "Intenational Sale of Goods": Dubrovnik Lectures, Oceana, (1986), fq. 203-238.
[337] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 308.
[338] John Honnold, "Uniform Law for International Sales", Kluwer, (1982), fq. 342.

tregtare të vendosura ndërmjet palëve kontraktuese, nga përdorimet dhe në një mënyrë më të përgjithshme nga veprime që duhen kryer nga blerësi në kuadrin e një sjelljeje tregtare të zakonshme.

Blerësi duhet të njoftojë shitësin për vendin dhe kohën e marrjes në dorëzim të mallrave, për transportuesin e zgjedhur për transportin e mallrave, për mjetet materiale dhe njerëzore që do të përdoren për transportin e mallrave, marrjen e një autorizimi importi apo një autorizimi tjetër, njoftimin e udhëzimeve sipas të cilave do të dërgohen mallrat etj. Në rast se, nuk respektohet detyrimi për bashkëpunim nga ana e blerësit, në parim sanksionet që mund të zbatohen ndaj tij do të jenë sanksionet e përgjithshme për çdo shkelje të detyrimeve të tij (të tilla si: shpërblim dëmi, zgjidhje e kontratës etj).

Roli aktiv i blerësit dhe bashkëpunimi i palëve kontraktuese shfaqen edhe në të drejtën e brendshme, kështu në përputhje me nenin 734 të Kodit Civil parashikohet detyrimi i blerësit për të marrë në dorëzim sendin, sipas të cilit: "*Detyrimi i blerësit për marrjen në dorëzim është kryerja e çdo veprimi që mund të pritet prej tij në mënyrë të arsyeshme, për t'i lejuar shitësit të bëjë dorëzimin dhe blerësi të tërheqë sende*".

Marrja në dorëzim e mallrave, si një nga detyrimet kryesore të blerësit nuk është trajtuar në mënyrë shumë të detajuar nga Konventa. Ne thelb ky detyrim nënkupton, kalimin e mallrave nga shitësi te blerësi, por sipas nenit 60 të Konventës, nuk del mjaft e qartë nëse në rregullimin e saj përfshihet edhe detyrimi për të dhënë informacione të rëndësishme për prodhimin e mallrave. Kjo çështje rregullohet në mënyre të pjesshme nga neni 65 i Konventës, dhe është e rëndësishme në lidhje me përcaktimin e mjeteve juridike në dispozicion të shitësit në rastin e mospërmbushjes të detyrimeve nga blerësi. Mund të supozohet se, edhe detyrimi i blerësit për kryerjen e veprimeve të cilat do ti mundësojnë shitësit të bëjë dorëzimin e mallrave e rregullon këtë situate[339].

Shtrirja e detyrimit të blerësit për të kryer të gjitha veprimet, të cilat mund të priten në mënyrë të arsyeshme prej tij, me qëllim që ti mundësojnë shitësit të bëjë dorëzimin e mallrave do të varen nga kontrata. Nëse blerësi duhet të sigurojë informacion gjate prodhimit te mallrave apo te marrë pjesë në këtë proces, për shembull: duke dorëzuar materiale për produktin përfundimtar, në këtë rast mund të zbatohet neni 60(a) i Konventës, dhe për pasojë mund të zbatohen mjetet ligjore si pasojë e mungesës të marrjes në dorëzim të mallrave. Kjo, gjithsesi do të gjykohet në përputhje me përmbajtjen, pasi sipas nenit 65 të CISG mund të vijë një rezultat tjetër. Megjithatë, neni 60(a) i Konventës, nuk ja ngarkon blerësit kryerjen e të gjithë veprimeve por vetëm ato që mund të priten prej tij në mënyrë të arsyeshme. Kjo do të thotë që, veprimet që paraqesin një karakter jo të zakonshëm duhet të kenë qenë objekt i një parashikimi në kontratë. Blerësi nuk është i detyruar për shembull: të kryejë veprime plotësuese jo të zakonshme që do të kërkonin shpenzime të mëdha, ose që do të përkthehesin me një kufizim të të drejtave të blerësit.

Neni 60(b) i Konventës, parashikon detyrimin e **tërheqjes të mallrave**. Tërheqja e mallrave përbën elementin kryesor, të detyrimit për të marrë në dorëzim mallrat nga shitësi dhe ka të bëjë me posedimin fizik të tyre. Është fjala për një veprim me anë të të cilit blerësi i merr në dorëzim mallrat nga vendi ku janë vënë në dispozicion nga shitësi. Nga kjo, rezulton se marrja në dorëzim e mallrave nuk

[339] Ulrich Huber, "Der UNCITRAL-Entwurf eines Übereinkommens über internationale Warenkaufverträge", (1979), fq. 515.

përfshin vlerësimin mbi përputhsmërinë e mallrave[340]. Te detyrimi i marrjes në dorëzim të mallrave përfshihet edhe shkarkimi i mallrave që i janë dorëzuar blerësit dhe pagesa për shkarkimin e tyre nga blerësi[341].

Përsa i përket kohës kur duhet të marrë në dorëzim mallrat, Konventa nuk paraqet ndonjë rregullim të posaçëm në lidhje me të, megjithatë nëse palët e kanë përcaktuar një afat për marrjen në dorëzim të mallrave në kontratë, atëherë do të respektohet ky parashikim. Në shitjen e mallrave kur nuk kemi një afat të përcaktuar, blerësi detyrohet të marrë në dorëzim mallrat në një kohe të arsyeshme, pasi është informuar për vënien në dispozicion të mallrave nga shitësi.

Kur është fjala për vendin e marrjes në dorëzim të mallrave, ky detyrim zbatohet kur mallrat janë vendosur në dispozicion të blerësit në vendin e biznesit të shitësit, apo në një vend tjetër të veçantë dhe konsiston në marrjen nga vendi ku ato ndodhen. Në të drejtën shqiptare, blerësi është i detyruar të marrë në dorëzim sendin në vendin, kohen dhe sipas mënyrës të përcaktuar në kontratë. Në qofte se këto nuk janë parashikuar nga vullneti i palëve atëherë do të zbatohen rregullat e përgjithshme të përmbushjes të detyrimeve të përfshira në nenet 457-464 të Kodit Civil[342].

Është e qartë që Konventa ka arritur të thjeshtëzojë modalitetet e marrjes në dorëzimit të mallrave duke përcaktuar si vend i tërheqjes të mallrave vendin kur ndodhen mallrat në momentin e shitjes, dhe jo në vendin ku ato ndodhen në kohën kur është lidhur kontrata, që ndonjëherë mundet ti komplikojë gjërat në vend që ti lehtësojë ato.

Blerësi mund ta refuzojë marrjen në dorëzimin të mallrave në një vend të ndryshëm nga ai që është rënë dakort fillimisht nga palët kontraktuese. Për më tepër, detyrimi për të marrë në dorëzim mallrat merr një rëndësi të veçantë kur mallrat ndodhen në duart e një transportuesi dhe shitësi i përgjigjet shpenzimeve të ruajtjes apo edhe në rast humbjeje apo dëmtimi të mallrave. Prandaj akti i marrjes në dorëzim i mallrave ka si qëllim të vetëm ta lirojë shitësin nga mallrat, për të zvogëluar mundësinë e mosmarrëveshjeve që mund te lindin për të, nga ruajtja e tyre përtej asaj që ai mund të parashikonte ligjërisht. Si rrjedhim, shitësi ka të drejtë në përputhje me nenin 61 të Konventës, ti kërkoje blerësit marrjen në dorëzim të mallrave, pasi mos respektimi i një detyrimi të tillë nga ana e blerësit, mund të përbëjë një mospërmbushje thelbësore të kontratës.

Së fundi, përsa i përket modaliteteve të marrjes në dorëzim të mallrave, mund të themi se ato ndryshojnë nga ato të dorëzimit të tyre. Në rastin kur shitja përfshin transportin e mallrave, dorëzimi i mallrave përmbushet kur mallrat i janë dorëzuar transportuesit dhe marrja në dorëzim e tyre do të do të përmbushet në vendin e destinancionit të mallrave ne kohen e përcaktuar ne kontrate. Ndërsa, kur shitësi duhet të përmbush detyrimin e tij të dorëzimit duke i vënë mallrat në dispozicion të blerësit në lokalet e tij, blerësi do duhet ti marrë në dorëzim mallrat nga një palë e tretë që e zgjedh vetë. Në këtë rast, detyrimi për marrjen në dorëzim të mallrave zakonisht do te kryhej pas dorëzimit të mallrave dhe do duhej të ndërhynte ose në afatin për të cilin është rënë dakord, ose në mungesë të tij, në një afat të arsyeshëm duke nisur nga dita në të cilën blerësi do të ketë marrë njoftimin e shitësit që mallrat janë në dispozicion të tij.

---

[340] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 319.

[341] Peter Schlechtriem, Petra Butler, "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 164.

[342] Mariana Tutulani-Semini "E drejta e detyrimeve dhe kontratave" Pjesa e Posaçme, Skanderbeg boks, (2006), fq. 18.

KAPITULLI V
KALIMI I RREZIKUT

PËRMBLEDHJE: Termat tregtar Inkoterm; Rregullimi i kalimit të rrezikut sipas Konventës; Kalimi i rrezikut në kontratat e shitjes që përfshijnë transport mallrash; Rreziku në lidhje me mallrat e shitura në transit; Shitja e mallrave në vendin e biznesit të shitësit dhe në vende të tjera; Neni 70 i Konventës dhe Shkelja thelbësore e Kontratës.

5.1. Termat tregtar Inkoterm.

Në praktikën tregtare shpesh ndodh që kontratat e shitjes ndërkombëtare të përdorin terma tregtare për të rregulluar detyrimet e palëve kontraktuese. Për këtë arsye, Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë vë në dispozicion Inkotermat duke i dhënë mundësinë tregtareve të përdorin terma të thjeshtë për tu përdorur dhe të njohur ndërkombëtarisht. Nga interpretimi i nenit 6 të Konventës, rezulton liria e palëve kontraktuese për të shmangur zbatimin e dispozitave të Konventës, por në rastin konkret dispozitat për kalimin e rrezikut. Kështu, palët mund të përfshinë në kontratën e tyre Inkoterma, të cilat do të rregullojnë në mënyrë të posaçme kalimin e rrezikut, duke përfaqësuar në këtë mënyrë më mirë interesat e tyre.

Ndërsa, në përputhje me nenin 9 të Konventës, palët detyrohen të respektojnë zakonet tregtare, të cilat ata i kane përfshire në kontratë apo praktikat tregtare që ata kanë vendosur ndërmjet tyre. Sipas kësaj dispozite, termat tregtare Inkoterm mund të jenë të zbatueshme ndërmjet palëve me përfshirjen e shprehur të tyre në kontratë por edhe me përfshirjen e tyre në mënyrë të heshtur, duke vendosur një praktikë ose duke renë dakort për një zakon tregtar. Përfshirja në kontratën e lidhur ndërmjet palëve të një Inkotermi apo çdolloj termi tjetër tregtar apo zbatimi i një Inkotermi, si rezultat i një praktikë të vendosur ndërmjet palëve, nuk e përjashton zbatimin e dispozitave të Konventës. Inkotermat ndryshojnë dhe plotësojnë dispozitat e Konventës duke parashikuar detyrimet e palëve në çështje të tilla si: transporti, ngarkimi i mallrave, rreziku i humbjes dhe çështje të tjera që lidhen me to[343]. Për pasojë, Inkotermat kanë përparësi mbi dispozitat e Konventës në lidhje me çështjet që ato rregullojnë. Inkotermat nuk rregullojnë çështje të tilla si: formimi i kontratës, kalimi i pronësisë dhe pasojat që vijnë si shkak i shkeljes thelbësore të kontratës. Kështu, në rast se në kontratë përfshihet një Inkoterm dhe kontrata nuk parashikon gjë në lidhje me çështjet e tjera, atëherë palët duhet ti drejtohen normave të së Drejtës Ndërkombëtare Private dhe nëse këto, referojnë tek Konventa si ligj i zbatueshëm, në këtë rast, CISG do të rregullojë këto çështje.

Tashmë është bërë zakon që në kontratat e Shitjes Ndërkombëtare të Mallrave të përdoren terma tregtare të tilla si Inkotermat[344]. Këto terma, janë të pranuara botërisht dhe janë bërë standart për tregtinë ndërkombëtare. Inkotermat, shërbejnë për të shpjeguar dhe interpretuar termat standarte që përdoren në kontratat e shitjes ndërkombëtare së mallrave. Synimi i tyre është që të shmangin dhe sqarojnë keqkuptimet që mund të shfaqen në lidhje me kostot e transportit, transferimin e rreziqeve për humbjen apo dëmtimin e mallrave gjatë realizimit të transportit, kostot e sigurimeve, sqarimin e momentit të dorëzimit të mallrave dhe përgjegjësitë e shitësit

[343] John O. Honnold, Harry. M. Flechtner, "Uniform Law for International Sales", Kluwer, (2009), fq. 105.

[344] Clive M. Schmitthoff, David A.G.Sarte, "Mercantile Law", Fourteenth Edition, Charlesworth's, fq.373.

dhe blerësit. Inkotermat janë rezultat i punës të Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë (ICC). Inkotermat e para, që kanë hyrë ne fuqi, kanë dalë në vitin 1936[345] dhe të fundit deri tashmë në fuqi janë Inkotermat e vitit 2010[346] (1 janar 2011). Inkotermat e reja nuk do të sjellin pavlefshmërinë e kontratave, të cilat kanë përfshire në dispozitat e tyre versione të vjetra të Inkotermave, në përputhje me kohën kur janë lidhur këto kontrata, por palët kontraktuese duhet të specifikojnë se cili version i Inkotermave është përdorur në kontratën e tyre. Inkotermat e Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë, pasqyrojnë praktikën tregtare që përdoret më së shumti në tregtinë ndërkombëtare, por palët janë të lira të ndryshojnë këto terma tradicional të punuara nga Dhoma Ndërkombëtare të Tregtisë duke i modifikuar ato sipas nevojave të tyre. Kalimi i rrezikut sipas Inkotermave, është i lidhur me detyrimin e shitësit për të dorëzuar mallrat. Rregulli i përgjithshëm i parashikuar nga Inkoterma është që shitësi mbart rrezikun e humbjes apo dëmtimit të mallrave, deri sa mallrat ti dorëzohen blerësit sipas rregullimit të bërë në Inkoterma dhe blerësi, do të mbartë rrezikun e humbjes apo dëmtimit të mallrave, nga koha që mallrat janë dorëzuar sipas parashikimit në Inkoterma.

Termat tregtare të Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë, ndryshe **Inkotermat 2010** ndahen në dy grupe.

- Së pari, kemi grupin që përfshin Inkotermat, që mund të përdoren në **çdo lloji transporti**. Ky është grupi më i madh i termave tregtar, i cili përmban shtatë rregullime Inkotermash.
- Së dyti, kemi një grup më të vogël Inkotermash, i cili përmban katër Inkoterma të cilat karakterizohen nga fakti se ato janë krijuar për transport detar apo lumor, pra në **përgjithësi ujor**.

Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë zgjodhi që të niste Inkotermat 2010, duke prezantuar terma tregtar, të cilat mund të përdoren nga çdo lloji transporti, në mënyrë që të promovojnë përdorimin e këtyre termave të përgjithshëm, duke qenë se në praktikë tregtaret ende përdorin më së shumti terma tregtare për transport detar edhe për kontratat e shitjes që nuk përfshin transport detar[347].

Grupi i parë i Inkotermave përfshin termat: EXW (Lëvruar në fabrikë), FCA (Lëvruar tek transportuesi), CPT (Transporti paguar deri), CIP (Transport dhe Sigurim paguar deri), DAT (Lëvruar në Terminal), DAP (Lëvruar në vend) dhe DDP (Lëvrohet i zhdoganuar).

Ndërsa, grupi i Inkoteremave që është i përshtatshëm për shitje, që përfshin transport detar apo lumor, pra ujor në përgjithësi, përfshin Inkotermat: FAS (Lëvruar buzë anijes), FOB (Lëvruar në bord), CFR (Çmimi dhe Transporti) dhe CIF (Çmimi, Sigurimi, Transporti).

Kurse sipas versionit të vjetër Inkotermat ndaheshin në katër kategori, konkretisht: Termat C, Termat D, Termat F dhe vetëm një Term E. Inkotermat, ishin organizuar sipas përmbushjes së detyrimit të shitësit për të dorëzuar mallrat. Shkronja e parë e termit tregtar përdorej si një e dhëne për kategorinë që i përket ky Inkoterm. Pra sikurse vihet re, sipas versionit të vjetër të Inkotermave, klasifikimi i tyre behej në bazë të detyrimeve të palëve, ndërsa sipas versionit të ri, Inkotermave 2010, klasifikimi behet sipas mënyrës të transportit. Në këtë Kapitull, për arsye praktike, do

[345] Emily Nordin, "The Possible Success of Soft Law: Incoterms 2010", Gazeta e Mastritit per të Drejtën Europiane dhe të Krahasuar, (2010), fq. 508.
[346] Jan Ramberg, "ICC Guide to Incoterms 2010", fq. 8.
[347] Eun Sup Lee, "Management of International Trade", Springer, (2012), fq. 65-66.

ti rendisim Inkotermat 2010 sipas klasifikimit të vjetër, duke qenë se kalimi i rrezikut është i ngjashëm për termat tregtar, që përfshihen në të njëjtin grup sipas shkronjës.

Në rast se palët kontraktuese me vullnetin e tyre kanë rënë dakort për të përfshire një term tregtar Inkoterm në kontratën e tyre, atëherë ky term do të ketë karakter detyrues. Palët do të duhet të bëjnë një referencë të qartë për një Inkoterm, në qoftë se ata duan të rregullojnë momentin e kalimit të rrezikut në kontratën e tyre me anë të Inkotermave, përveç rasteve kur palët kanë krijuar një praktikë ndërmjet tyre. Kjo ndodh kur palët në mënyre të vazhdueshme përfshin terma tregtar në kontratat e tyre, duke krijuar kështu një praktikë ndërmjet tyre që lidh ato në bazë të nenit 9 të Konventës. Kështu, palët mund të devijojnë nga zbatimi i dispozitave të Konventës, në lidhje me kalimin e rrezikut, dhe mund të përfshinë në kontratën e tyre termat tregtar Inkoterm, të cilat sqarojnë në mënyrë më të detajuar se ku, kur dhe si do të dorëzohen mallrat[348].

Për të shmangur vështirësitë në zbatimin e rregullave Inkoterm, ICC këshillon palët për tu referuar në versionin e fundit të Inkoterm, në kontratën e tyre të shitjes ndërkombëtare të mallrave. Kështu , palët duhet të kontrollojnë nëse në kontratën e tyre përfshihet një term i tillë dhe nëse po, duhet ta përditësojnë këtë term me versionin e fundit të Inkoterm.

Në këtë kuadër, mund të ngrihet pyetja se çfarë do të ndodhë me kontratën nëse palët i referohen normave të një versioni më të vjetër të Inkotermave te Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë, si për shembull: DAF, DES, DDU dhe DEQ?

Duke qenë se Inkotermat konsiderohen si "*soft law*" pra, janë të zbatueshme vetëm nëse palët në mënyrë të shprehur apo të nënkuptuar bien dakort për përfshirjen e tyre në kontratë, rëndësi për të përcaktuar versionin e Inkotermave që do të zbatohen për kontratën do të marrë momenti i lidhjes të kontratës[349]. Rrjedhimisht, nëse palët lidhin një kontratë shitjeje para datës 1 Janar 2011 dhe përfshinë në kontratën e tyre zbatimin e termave DAF, DES, DDU ose DEQ këto Inkoterma duhet të interpretohen sipas Inkotermave paraardhëse, pra atyre të vitit 2000. Në vijim do të parashtrojmë Inkotermat 2010.

a) Termat tregtarë E.

- *EXW (Lëvruar në fabrikë).*

Në grupin e Inkotermave E, kemi vetëm një term tregtar i cili quhet **Inkoterm Ex Works** (EXW), i quajtur vendi. Ky Inkoterm zbatohet për **çdo lloji transporti**. Sipas këtij Inkotermi, shitësi vë në dispozicion mallrat blerësit në vendin e biznesit të shitësit ose në një vend tjetër, si për shembull: në punë, në magazinë, në fabrikë, në një depozitë etj. Detyrimi i shitësit për të dorëzuar mallrat, konsiston në vendosjen e mallrave në dispozicion të blerësit në vendin e caktuar. Nuk përfshihen ne këtë term tregtar, ngarkimi i mallrave në ndonjë mjet të caktuar si edhe formalitetet doganore në import. Shitësi duhet të dorëzoje mallrat në kohen e caktuar ose brenda periudhës të caktuar. Blerësi duhet ti marre në dorëzim mallrat në kohen që shitësi i ka vendosur mallrat në dispozicion të tij, dhe e ka njoftuar blerësin për faktin se mallrat i janë vënë

[348] Jan Ramberg, "To What extend do Incoterms 2000 vary articles 67(2), 68 and 69?", Revista e Drejtësisë dhe Tregëtisë, (2005), fq. 219.

[349] Emily Nordin, "The Possible Success of Soft Law: Incoterms 2010", Revista e Mastritit për të Drejtën Europiane dhe të krahasuar, (2010), fq. 507.

në dispozicion[350]. Rreziku kalon nga shitësi te blerësi në momentin që shitësi i vendos mallrat në dispozicion të blerësit, nëse mallrat janë qartësisht të identifikuara në kontratë, pra rreziku kalon para se mallrat të ngarkohen në mjetet e transportit.

b) Termat tregtarë F.

Ky grup përbehet nga tre terma tregtar. FCA[351] (Lëvruar tek transportuesi), FAS[352] (Lëvruar buzë anijes) dhe FOB[353] (Lëvruar në bord).

Sipas termave F, shitësi është i detyruar të dorëzoje mallrat te një transportues i caktuar dhe i paguar nga blerësi. Termi "*carrier*", pra transportuesi, ishte një koncept shumë i debatuar, megjithatë në ditët e sotme është pranuar gjerësisht se transportuesi në termat F është "*një person i cili sipas një kontrate transporti apo një prokure ndërmerr përmbushjen e transportit hekurudhor, rrugor, ajror, detar, ujor të brendshëm ose një kombinim të këtyre transporteve*"[354].

Termi "***transportues***", sikurse e kemi parë tashmë është përdorur edhe në Konventë. Kështu mund të themi se transportuesi mund të jetë një shoqëri, që do të përmbush në praktikë transportin por mund të jetë edhe një person, i cili ndërmerr të përmbush transportin e mallrave.

- *FCA (Lëvruar tek transportuesi).*

Sipas **Inkotermave FCA**, shitësi duhet të dorëzojë mallrat transportuesit tek vendi i tij i biznesit ose në ndonjë vend tjetër të posaçëm. Termat tregtarë FCA përdoren për **çdo lloji transporti mallrash** duke përfshire këtu edhe transportin e përzier. Rreziku do të kalojë me dorëzimin e mallrave transportuesit, i cili është caktuar nga blerësi. Dorëzimi do të quhet i përmbushur nëse mallrat dorëzohen në vendin e biznesit të shitësit, pasi mallrat ngarkohen në mjetet e transportit të siguruara nga blerësi. Ndërsa, në rastet kur vendi i dorëzimit të mallrave është një vend tjetër i posaçëm, dorëzimi do të quhet i përmbushur, kur mallrat vendosen në dispozicion të transportuesit, gati për tu shkarkuar nga mjetet e transportit të shitësit. Duke qenë se mallrat janë dorëzuar te blerësi, rreziku i humbjes apo dëmtimit të mallrave do ti ngarkohet blerësit. Nëse blerësi nuk e njofton shitësin për caktimin e një transportuesi ose nëse, transportuesi nuk i merr në dorëzim mallrat, atëherë blerësi mbart rrezikun nga data e caktuar.

Nëse, nuk është caktuar ndonjë datë, blerësi mbart rrezikun nga koha që shitësi ka njoftuar blerësin se transportuesi nuk i ka marre në dorëzim mallrat. Nëse, nuk është njoftuar një datë e tillë, nga data e përfundimit të periudhës të përcaktuar për dorëzim. Rreziku do të kalojë vetëm nëse mallrat janë identifikuar në mënyrë të qartë në kontratë. Pra, shitësi detyrohet ta furnizojë blerësin me mallra të cilat janë peshuar, kontrolluar, matur dhe paketuar për dorëzim; ti dorëzojë blerësit çdo faturë apo çdo dokument tjetër që verifikon konformitetin e mallrave me atë çfarë kanë rënë dakort palët; të dorëzojë mallrat te blerësi duke i vendosur ato në ngarkim të transportuesit të caktuar nga blerësi në vendin e rënë dakort për dorëzim të tyre, në

[350] Denis Chevalier, "Incoterms - bien les connaître pour mieux les utiliser", (2003), fq. 88.
[351] Corinne Campbell, Lance Scoular, "Made easy e-guide to Incoterms 2010 rules", fq. 25-33.
[352] Corinne Campbell, Lance Scoular, "Made easy e-guide to Incoterms 2010 rules", fq. 83-89.
[353] Corinne Campbell, Lance Scoular, "Made easy e-guide to Incoterms 2010 rules", fq. 91-99.
[354] Jan Ramberg, "International Commercial Transactions", Stockholm, ICC Publication nr. 711 - Norstedts Juridik AB, (2011), fq.105.

mënyrën e renë dakort nga palët apo që është praktikë të zbatohet në vendin e dorëzimit, ose duke i ngarkuar mallrat në mjetin e transportit te transportuesit nëse kështu është rënë dakort nga palët. Ndërsa, blerësi duhet të marrë në dorëzim mallrat dhe të paguajë çmimin e tyre; të siguroj licencat apo autorizimet përkatëse për eksportin e mallrave si dhe të përmbushi formalitetet doganore, qoftë në vendin e dorëzimit të mallrave ose në shtetin eksportues ose në shtetin transit; të paguajë çdo shumë që ka të bëjë më ndihmën që mund të japi shitësi në këtë rast të kërkuar nga blerësi duke përfshirë edhe kostot që lidhen me sigurimin e dokumenteve apo mesazhet elektronike[355]. FCA është termi më i përshtatshëm për kontratat, ku blerësi do të organizojë dhe paguajë për transportin dhe për pasojë ai do të mbart rrezikun, në rastet kur transporti nuk është i vlefshëm.

- *FAS (Lëvruar buzë anijes).*

Termi tregtar **FAS** (i quajtur port i ngarkimit), përdoret për **transportin detar dhe ujor të brendshëm**, ai nënkupton se shitësi do të dorëzoje mallrat duke i vendosur ato buzë apo përgjatë anijes së caktuar nga blerësi në port. Rreziku sipas këtij termi, do të kaloje nga shitësi te blerësi pasi shitësi ka vendosur mallrat përgjatë anijes, nga ky moment blerësi mbulon të gjithë shpenzimet në vijim. Palët këshillohen që ta përcaktojnë qartësisht portin ku do te ngarkojnë mallrat, pasi shpenzimet dhe rreziku i ngarkimit të tyre i takon shitësit, kosto të tilla do të variojnë në përputhje me praktikën e portit. Shitësi detyrohet të dorëzojë mallrat buzë anijes si edhe të sigurojë mallrat e dorëzuara për transport. Kuptimi i sigurimit të mallrave, ka të bëjë me shitjet zinxhir që janë mjaft të zakonshme në tregtinë ndërkombëtare. Në rast se, mallrat janë në kontenierë, atëherë ato do ti dorëzohen transportuesit në terminal dhe jo buzë anijes, për pasojë do të jete më e përshtatshme të përdoret termi tregtar FCA. FAS parashikon detyrimin e shitësit për të zhdoganuar mallrat për eksport. Mospërcaktimi i anijes dhe mos njoftimi i shitësit nga ana e blerësit për emrin, vendin e ngarkimit dhe kohën e dorëzimit, mund të ndikojë për një kalim të parakohshëm të rrezikut.

Në përputhje me termin tregtar FAS, shitësi kërkohet të dorëzojë mallra konform dhe të ambalazhuar në përputhje me kontratën, faturën tatimore apo edhe marrëveshjes të rënë dakort ndërmjet palëve, sipas elektronik; të dorëzojë mallrat blerësit duke i vendosur ato buzë anijes ose në shtratin e ngarkimit të njoftuar nga blerësi, duke respektuar mënyrën e ngarkimit të mallrave që zbatohet në këtë port, në kohën e rënë dakort, pa vonesa duke i dhënë njoftim blerësit për këtë fakt; të përmbushi çdo kërkesë plotësuese të blerësit, sikurse mund të jetë: sigurimi i dokumenteve, lehtësimi i eksportit si dhe sigurimin e informacionit që do ti mundësojë sigurimin e mallrave. Ndërsa, blerësi duhet njoftoj shitësin, për kohën dhe vendin e dorëzimit të mallrave sikurse është rënë dakort ndërmjet tyre dhe do ti ngarkohen çdo shpenzim që vjen si rezultat i mospërmbushjes së këtij detyrimi; të sigurojë çdo autorizim apo licencë për eksportin e mallrave, të përmbushi formalitetet doganore, qoftë në vendin e dorëzimit të mallrave ose në shtetin eksportues ose në shtetin tranzit; të paguajë çdo shumë rastësore për eksportimin e mallrave duke përfshire: kostot e inspektimit para ngarkimit në anije të mallrave, taksa zyrtare si dhe shpenzimet për ndihmën që mund të jap shitësi me kërkesë të blerësit[356].

[355] Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 77.
[356] Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 79.

- *FOB (Lëvruar në bord).*

Termi tregtar **FOB** duke qenë një nga termat tregtar më të vjetër, i përdorur vetëm për **transportin detar**, ka një pozitë dominante në tregun ndërkombëtar. Ne versionin e vjetër të Inkotermave, ky term përdorte molin e anijes si një kufi përcaktues për detyrimet dhe zvogëlimin e kostove dhe rrezikut. Ne versionin e Inkotermave 2010, moli i anijes, si pika e kalimit të rrezikut, u zëvendësua me vendosjen e mallrave në bordin e anijes. Sipas Inkotermave FOB, shitësi i dorëzon mallrat në bordin e anijes së caktuar nga blerësi, në bordin e caktuar të ngarkimit. Rreziku i humbjeve apo dëmtimi i mallrave kalon kur mallrat janë në bord të anijes, dhe blerësit i ngarkohet çdo shpenzim nga ai moment e në vijim. Termat FOB mund të mos jenë të përshtatshme për përdorim, në rast se mallrat i dorëzohen transportuesit përpara se ato të ngarkohen ne bordin e anijes, për shembull: mallrat në kontenierë, të cilat zakonisht dorëzohen në terminal. Në këtë rast, do të jetë e përshtatshme të zbatohen termat FCA. Si rregull i termave FOB, kur është e nevojshme, shitësi duhet të paguajë shpenzimet për eksportin e mallrave. Por, nga ana tjetër shitësi nuk është i detyruar të paguajë shpenzime për importin e mallrave apo ndonjë formaliteti doganor për importin e mallrave. Sipas termave FOB, shitësi duhet: të dorëzojë mallrat konform dhe të ambalazhuar në përputhje me kontratën, si dhe çdo dokument që tregon konformitetin e mallrave në përputhje me marrëveshjen e palëve si dhe të dorëzojë faturën tatimore apo ekuivalenten e elektronike të saj. Të dorëzojë mallrat blerësit duke i vendosur ato në bordin që është mbi kalatë (molin) e anijes, në përputhje me njoftimin nga blerësit, duke respektuar mënyrën e ngarkimit të mallrave që zbatohet në këtë port, në kohën e rënë dakort pa vonesa duke i dhënë njoftim blerësit për këtë fakt.

Ndërsa blerësi duhet, të njoftoj shitësin për kohën dhe vendin e dorëzimit të mallrave, duke supozuar edhe lidhjen e kontratës së transportin nga porti i ngarkimit, do ti ngarkohen çdo shpenzim që vjen si rezultat i mospërmbushjes të këtij detyrimi dhe do të mbarti rrezikun e humbjes apo dëmtimit të mallrave që nga koha që mallrat janë futur në kalatë (molin) e anijes; të sigurojë çdo autorizim apo licencë për importin e mallrave, të përmbush formalitetet doganore për importimin e tyre, qoftë në vendin e destinacionit të mallrave ose në shtetin tranzit; të paguajë çdo shumë rastësore për importimin e mallrave, duke mbartur rrezikun e humbjes apo dëmtimit të mallrave, nga koha e dorëzimit të tyre dhe duke mbartur shpenzimet për ndihmën e shitësit të kërkuar nga blerësi[357].

c) Termat tregtarë C.

Në grupin e termave tregëtarë C përfshihen Inkotermat, që fillojnë me germën C si: CFR (Çmimi dhe Transporti), CIF (Çmimi, Sigurimi, Transporti), CPT (Transport paguar deri) dhe CIP (Transport dhe Sigurim paguar deri).

Sipas termave tregtar C, shitësi është i detyruar të lidh kontratën e transportit dhe të paguajë për transportin e mallrave. Rreziku i humbjes apo dëmtimit të mallrave, pas momentit të ngarkimit të mallrave, do ti ngarkohet blerësit. Gërma pas termit C, përcakton koston e transportit. Duhet theksuar se, vendi i përmendur në këto

[357] Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 79.

Inkoterma nuk është vendi i dorëzimit të mallrave, sikurse ishte te termat FCA, por është vendi i destinacionit[358].

- *CFR (Çmimi dhe Transporti).*

Ky term përdoret vetëm për **transport detar apo transport ujor kombëtar**. "*Çmimi dhe Transporti*" nënkupton se shitësi duhet ti dorëzojë mallrat në bordin e anijes ose siguron mallrat të dorëzuara në këtë mënyrë. Rreziku i humbjes apo i dëmtimit të mallrave kalon kur mallrat janë në bordin e anijes. Shitësi duhet të kontraktojë dhe të paguajë kostot e transportit, për të çuar mallrat në destinacion. Sigurimi për mallrat nuk është i përfshirë, ai realizohet në ngarkim të blerësit[359].

- *CIF (Çmimi, Sigurimi, Transporti).*

Ky term përdoret vetëm për **transport detar apo transport ujor kombëtar**. "*Çmimi, Sigurimi, Transporti*" nënkupton se shitësi duhet ti dorëzojë mallrat në bordin e anijes ose siguron mallrat të dorëzuara në këtë mënyrë. Rreziku i humbjes, apo i dëmtimit të mallrave kalon kur mallrat janë në bordin e anijes. Shitësi duhet të kontraktojë dhe të paguajë kostot e transportit për të çuar mallrat në destinacion. Po ashtu shitësi duhet të lidh kontratë sigurimi për të siguruar mallrat, kundrejt rrezikut të blerësit për humbjen apo dëmtimin e tyre gjatë transportit. Vlera e sigurimit sipas këtij termi, do të jetë minimale dhe në rast se blerësi dëshiron që vlera e sigurimit të jetë më e lartë atëherë ai duhet të bjerë dakort me shitësin për këtë me marrëveshje ose duhet ta mbulojë vetë diferencën me vlerën e pretenduar prej tij, nëpërmjet një kontrate plotësuese sigurimi.

Sipas grupit të termave C, shitësi e përmbush detyrimet e tij për dorëzimin e mallrave me dorëzimin e tyre transportuesit, sipas mënyrës të caktuar me marrëveshje ndërmjet tyre dhe jo kur mallrat mbërrijnë në destinacion. Sipas termit tregtar CIF, shitësi detyrohet: të ngarkoje në anije mallra konform me kontratën dhe të paguajë shpenzimet për eksportin e tyre ose të blejë mallra që janë në lundrim. Në rast se, mallrat e blera nuk janë në det (në lundrim), atëherë ai duhet të lidhi një kontratë transporti detar, sipas të cilës mallrat do të mbërrijnë në destinacion në përputhje me kontratën dhe duhet të pajisen me faturë mbërritjeje, e cila do të shërbeje si provë për këtë.

Shitësi duhet të lidhi kontratë sigurimi për mallrat, e cila do ti jepte mundësinë blerësit që në rast humbjeje apo dëmtimi të mallrave të ngrejë padi ndaj siguruesit; të lëshojë faturë e cila do ti ngarkojë blerësit çmimin e rënë dakort, shpenzimet për komisione, shpenzimet për transportin dhe sigurimin dhe ta kreditojë blerësin për shumën e transportit, që shitësi duhet ti paguajë pronarit të anijes pas dorëzimit të mallrave në portin e destinacionit. Shitësi duhet ti paraqesë dokumentet në mënyrën e rënë dakort ndërmjet tyre duke i paraqitur ato drejtpërdrejtë ose nëpërmjet transmetimit elektronik ose në ndonjë mënyrë tjetër. Këtu përfshihen: fatura e mbërritjes, polica e sigurimit dhe fatura e pagesës së mallrave si dhe çdo dokument tjetër, për të cilin palët kanë rënë dakort ndërmjet tyre apo mund të nevojitet ne dogana apo për arsye të mbulimit të rrezikut.

[358] Jan Ramberg, "ICC Guide to Incoterms 2010", fq. 38-39.
[359] Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 80.

Nga ana tjetër blerësi duhet të marrë në dorëzim mallrat në portin e destinacionit të rënë dakort mes palëve dhe të marrë përsipër, me përjashtim të transportit dhe sigurimit, të gjithë shpenzimet apo kostot e tjera që mund të bëhen për mallrat gjatë kalimit të tyre tranzit në det, deri në mbërritjen e tyre në portin e destinacionit. Këto shpenzime përfshijnë edhe kostot e shkarkimit të mallrave, përveç rasteve kur këto përfshihen te kontrata e transportit dhe mbulohen nga transportuesi. Blerësit i ngarkohet kostoja edhe e sigurimit të mallrave, në rast lufte nëse duhet bërë një figuracion i tillë. Ai duhet te mbartë të gjithë rreziqet e mallrave, nga koha që mallrat efektivisht kanë kaluar molin në portin e ngarkimit të tyre. Në rast se, blerësi gëzon të drejtën për të përcaktuar se cili do të jetë pori i dëstinacionit dhe periudha e kohës së ngarkimit të mallrave dhe ai nuk i jep udhëzimet shitësit, atëherë atij i ngarkohen shpenzimet plotësuese dhe rreziqet e mallrave që do të vijnë nga përfundimi i datës të periudhës të caktuar për ngarkimin e mallrave, por gjithmonë duke mbajtur parasysh që mallrat duhet të jenë në përputhje me përshkrimin e tyre në kontratë. Ai duhet të paguajë të gjithë detyrimet doganore dhe taksat e importit të mallrave, si dhe të sigurojë, me shpenzimet dhe me riskun e tij, çdo leje apo licencë që nevojitet për importin e mallrave në destinacion[360].

- *CPT (Transport paguar deri).*

Termat tregtar **CPT** mund të përdoren **pavarësisht nga mënyra e transportit të zgjedhur** dhe pavarësisht se mund të përfshihen disa mënyra transporti. Ky term, parashikon si detyrim kryesor të shitësit, dorëzimin e mallrave tek transportuesi dhe pagesën për transportin deri në vendin e destinacionit të mallrave të kontraktuar nga palët, i cili do të përcaktohet në Inkoterm. Kur përdoren termat e grupit C, shitësi konsiderohet se e ka përmbushur detyrimin e tij të dorëzimit të mallrave kur ja dorëzon ato transportuesit dhe jo kur mallrat mbërrijnë në vendin e destinacioni. Në këtë kohë, pra kur mallrat i dorëzohen transportuesit, kalon edhe rreziku. Pra me fjalë të tjera, rreziku sipas termave CPT do të kalojë kur mallrat i dorëzohen transportuesit të parë[361]. Ky term tregtar dallon nga regjimi i termave tregtar të grupit C, që kanë të bëjnë me transport detar sikurse janë CFR dhe CIF, pasi në to rreziku kalon në momentin që shitësi dorëzon mallrat në bordin e anijes.

- *CIP (Transport dhe Sigurim paguar deri).*

Termat tregtar **CIP** mund të përdoren **pavarësisht nga mënyra e transportit të zgjedhur** dhe pavarësisht se mund të përfshihen disa mënyra transporti. Ky term është bazuar në modelin e kontratave, që përmbajnë një Inkoterm CIF. "*Transport dhe Sigurim paguar deri*", nënkupton se shitësi duhet të dorëzojë mallrat tek transportuesi ose ndonjë person tjetër i caktuar nga shitësi në vendin e caktuar me marrëveshje të palëve dhe shitësi duhet të lidhë kontratën e transportit dhe të paguajë, kostot e transportit për të sjellë mallrat në vendin e destinacionit.

Po ashtu, shitësi duhet të lidhë kontratë sigurimi për të siguruar mallrat kundrejt rrezikut të blerësit për humbjen apo dëmtimin e tyre gjatë transportit. Vlera e sigurimit, sipas këtij termi do të jetë minimale dhe në rast se blerësi dëshiron që vlera e sigurimit të jetë më e lartë, atëherë ai duhet të bjerë dakort me shitësin për këtë, me

[360] Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 80-81.
[361] Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 81.

marrëveshje, ose duhet ta mbulojë vetë diferencën me vlerën e pretenduar prej tij, nëpërmjet një kontrate plotësuese sigurimi[362]. Pra, mund të themi se Inkotermi CIP është i njëjtë me Inkotermin CPT, me ndryshimin e vetëm se sipas termit CIP, shitësi detyrohet të organizojë dhe të paguajë edhe për sigurimin e mallrave.

d) Termat tregtarë D.

Inkotermat 2010 përfshijnë tre terma tregtar në grupin e termave D, të cilat duhen përdorur në rastet kur shitësi detyrohet të transportojë mallrat duke mbartur vetë koston dhe rrezikun e humbjes apo dëmtimit të mallrave, deri në mbërritjen e tyre në destinacionin e caktuar. Termat tregtar që bëjnë pjesë në grupin D janë: DAT (Lëvrohet në Terminal), DAP (Lëvrohet në vend), dhe DDP (Lëvrohet i zhdoganuar).

Në Inkotermat e versionit 2000, grupi D përbehej nga pesë terma[363], por termat e transportit detar DES (Lëvrohet në anije) dhe DEQ (Lëvrohet në bankinë) janë zëvendësuar nga termat DAP dhe DAT. Të gjitha termat tregtare të grupit D kërkojnë që shitësi të dorëzojë mallrat në vendin e caktuar, të paguajë për transportin e tyre, deri në këtë vend dhe të mbarti rrezikun për mallrat në tranzit.

- *DAT (Lëvrohet në Terminal).*

Inkotermi **DAT** është një term i ri tregtar, i cili përfshin **çdo lloji transporti** dhe vendosjen e mallrave në dispozicion të blerësit. Sipas Inkotermave DAT, shitësi dorëzon mallrat, pasi ato janë shkarkuar nga mjetet e transportit me të cilat kanë mbërritur, duke i vendosur ato në terminalin, portin apo vendin e caktuar. Fjala "*terminal*" nënkupton "*çdo vend të mbuluar ose jo, të tilla si: mol, magazinë, oborr kontejnerësh, stacion ngarkimi kontejnerësh, terminal mallrash rrugor, hekurudhor apo ajror* [364]". Në rastet kur, palët përfshijnë në kontratën e tyre termin tregtar DAT, shitësi do të përmbushë detyrimin e tij, duke çuar mallrat në vendin e caktuar dhe duke i shkarkuar ato nga mjetet e përdorura për transport, si rrjedhim rreziku do të kaloje kur mallrat të shkarkohen nga mjetet e transportit në vendin e caktuar. Sipas termit DAT, shitësit i ngarkohen shpenzimet e mallrave për eksport, në rast se ka të tilla, por ai nuk është i detyruar të paguajë shpenzimet dhe taksat doganore për importin e mallrave[365].

- *DAP (Lëvrohet në vend).*

Termi tregtar **DAP** përdoret **pavarësisht nga mënyra e transportit të zgjedhur** dhe gjithashtu mund të përdoret edhe nëse përfshihet më shumë se një mënyrë transporti. "*Lëvrohet në vend*" nënkupton se shitësi e përmbush detyrimin e tij të dorëzimit, kur mallrat vendosen në dispozicion të blerësit, në mjetet e transportit që mbërrijnë, nga të cilat do të shkarkohen mallrat. Sipas këtij termi, shitësi mbart rrezikun deri në momentin që ai i vë mallrat në dispozicion të blerësit, për ti shkarkuar ato nga mjetet e përdorura të transportit. Shitësi duhet të paguajë për transportin e mallrave, në vendin e përcaktuar në Inkoterm. Ndërsa, blerësi duhet të shkarkojë mallrat. Sipas termit DAP, shitësit i ngarkohen shpenzimet e mallrave për eksport, në

[362] Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 82.
[363] Jan Ramberg "Why revise Incoterms?" in Incoterms 2000, fq. 25.
[364] Jan Ramberg, "International Commercial Transactions", fq. 107.
[365] Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq.82.

rast se ka të tilla, por ai nuk është i detyruar të paguajë shpenzimet dhe taksat doganore për importin e mallrave[366].

- *DDP (Lëvrohet i zhdoganuar).*

Termi tregtar **DDP** përdoret **pavarësisht nga mënyra e transportit të zgjedhur** dhe gjithashtu, mund të përdoret edhe nëse përfshihet më shumë se një mënyrë transporti. "*Lëvrohet i zhdoganuar*" nënkupton se shitësi i dorëzon mallrat, kur ato janë vënë në dispozicion të blerësit (pasi i ka paguar shpenzimet e importit të tyre), në mjetet e transportit gati për tu shkarkuar në vendin e destinacionit. Shitësit i ngarkohen të gjithë shpenzimet dhe rreziku i sjelljes së mallrave ne vendin e destinacionit dhe ka detyrimin të paguaje shpenzimet, jo vetëm për eksport të mallrave por edhe për import të mallrave dhe çdo formalitet tjetër doganor. Termi DDP përfaqëson detyrimet maksimale të shitësit. Palët kontraktuese këshillohen ta specifikojnë, në mënyrë të qartë, vendin e destinacionit, pasi deri sa mallrat mbërrijë në këtë vend, kostot dhe rreziku i ngarkohet shitësit. Shitësi këshillohet të lidhi kontrata transporti që i çojnë mallrat ekzaktësisht deri në vendin e destinacionit të përcaktuar me marrëveshje të palëve. Shitësi nuk ka të drejtë ti kërkojë blerësit shpenzimet që ka paguar, si rezultat i kontratës të transportit, për shkarkimin e mallrave, përveç kur në kontratë parashikohet ndryshe[367].

5.2. Rregullimi i kalimit të rrezikut sipas Konventës.

Në rastin kur palët nuk kanë përdorur një term tregtar në kontratën e tyre, atëherë do të zbatohen dispozitat e Konventës. Konkretisht, në Konventën e Vjenës, kalimi i rrezikut rregullohet në kapitullin e IV, pjesa e III në nenet 66-70.

Neni 66 i Konventës parashikon detyrimin kryesor të blerësit që është pagesa e çmimit. Detyrimi i pagesës të çmimit konkretisht rregullohet nga neni 53 i CISG. Neni 66 i Konventës parashikon pasojat që do të vijnë nga kalimi i rrezikut. Ndërsa, nenet 67-69 përcaktojnë momentin e kalimit të rrezikut në situata të ndryshme. Neni 67 rregullon kontratat e shitjes ndërkombëtare të mallrave që përfshijnë transportin, ndërsa mallrat që shiten tranzit rregullohen nga neni 68 i Konventës. Për rastet që nuk gjejnë rregullim sipas neneve 67 ose 68 të Konventës, do të rregullohen nga neni 69 i CISG. Lidhja ndërmjet kalimit të rrezikut dhe shkeljes thelbësore të kontratës rregullohet nga neni 70 i Konventës, kjo dispozitë është e fundit që parashikon kalimin e rrezikut në Konventë. Si rregull, themi se shitësi, i cili ka përmbushur detyrimin e tij për të dorëzuar mallrat ose dokumentet e mallrave e kalon rrezikun e humbjes apo dëmtimit te tyre.

Konventa nuk përmban një përkufizim se çfarë do të nënkuptojmë me "***rrezik***". Kështu, për të qenë në gjendje për të kuptuar sistemin e kalimit të rrezikut në shitjen ndërkombëtare të mallrave, duhet më parë të dimë se çfarë është "*rreziku*" si koncept ligjor.

Sipas disa autoresh, "*rreziku*" si një koncept ligjor i referohen dëmtimit dhe humbjes të mallrave. Këto terma përfshijnë humbjen mallrave si pasojë e vjedhjes apo sekuestrimin e tyre, si dhe dëmtimin e tyre nëpërmjet shkatërrimit apo përkeqësimin e

[366] Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 83.
[367] Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 83.

tyre, si pasojë e për shembull: neglizhencës tsë transportuesit, shkarkimit të mallrave etj[368].

Neni 66 i Konventës parashikon detyrimin kryesor të blerësit pasi rreziku i ka kaluar atij, kështu: "*Humbja ose dëmtimi i mallrave pas kalimit të rrezikut te blerësi nuk e çliron atë nga detyrimi i tij për të paguar çmimin, përveç kur humbja ose dëmtimi ndodh për shkak të një veprimi ose mosveprimi të shitësit*".

Sipas kësaj dispozite, rezulton se blerësi është i detyruar të paguajë çmimin për mallrat pavarësisht humbjes apo dëmtimit të mëvonshëm të tyre. Ndërsa sipas paragrafit të dytë të kësaj dispozite, nëse mallrat zhduken apo dëmtohen për faj të shitësit, blerësi nuk është përgjegjës për mospagimin e çmimin, por shitësi mund të jetë përgjegjës për dëmin e shkaktuar nga mos dorëzimi i mallrave.

Kurse, sipas nenit 36 të Konventës shitësi do të jetë përgjegjës për çdo mospërputhje që ekziston në kohën kur rreziku kalon te blerësi[369]
Neni 36 i Konventës, ka përmbajtje të ngjashme me nenin 716 te Kodit Civil, sipas të cilit shitësi mban përgjegjësi për çdo mospërputhje apo të meta, të cilat ekzistojnë në momentin e kalimit të rrezikut tek blerësi, edhe kur e meta shfaqet pas këtij momenti.

Pavarësisht se, në praktikën gjyqësore ka patur edhe raste që e kanë liruar shitësin nga përgjegjësia në rast se mungesa e përputhshmërisë të mallrave ndodh pas kalimit të rrezikut[370], neni 36(2) i Konventës parashikon se shitësi është përgjegjës për mungesën e përputhshmërisë së mallrave, e cila ndodh pas kalimit të rrezikut por

---

[368] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 922.

[369] Vendim i Gjykatës të Lartë Gjermane. Nr i Vendimit: VIII ZR 67/04. Date: 2 Mars 2005. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Belg dhe blerësit Gjerman me objekt shitje mishi derri. Blerësi Gjerman e rishiste mishin te blerësi i tij në Bosnje Hercegovinë. Rishitja u krye në tre pjesë, dhe pjesa e fundit e mishit të derrit mbërriti në Bosnje në 4 Qershor 1999. Në 11 qershor 1999 në Gjermani, del një urdhër i cili e konsideronte mishin e derrit Belg të pa tregtueshëm, pasi ai rezulton me përmbajtje dioksinë. Ai do të tregtohej dhe konsumohej vetëm nëse pajisej me një certifikatë shëndetësore qe të tregonte se nuk kishte dioksinë. Më 29 Qershor 1999 një doli një urdhër i ngjashëm edhe në Belgjikë i cili i referohej edhe mishit tashmë të dërguar jashtë vendit. Blerësi Gjerman kishte kryer vetëm një pjesë të pagesës, dhe në këto kushte refuzonte të kryente pjesën tjetër. Gjykata Federale argumentoi se, kemi të bëjmë më mospërputhshmëri të mallrave pasi cilësia e tyre bie në kundërshtim me normat e të drejtës publike. Po ashtu, gjykata argumentoi se, në përputhje me nenin 36(1) të CISG, mungesa e konformitetit të mallrave ekzistonte në kohën e kalimit të rrezikut te blerësi pavarësisht se kjo mungesë konformiteti bëhet e dukshme pasi rreziku ka kaluar te blerësi (kemi të bëjmë me të meta të fshehura). Duke qenë se mishi i derrit nuk mund të përdorej për ndonjë destinacion tjetër, Gjykata i dha të drejtë blerësit Gjerman, duke e ulur pagesën e mishit për dy dorëzimet e para në zero. (dorëzimi i tretë i mishit mbështetur në prova rezultoi konform).
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050302g1.html.

[370] Vendimi i Gjykatës të Apelit Argjentinë. Nr. Vendimi: 47.448. Datë: 31 Tetor 1995 "Në mosmarrëveshjen e lindur ndërmjet shitësit Gjerman dhe blerësit Argjentinas për një kontratë me objekt: shitje kërpudhash të thara, e cila përmbante termin tregtar C&F (kosto dhe transport) dhe kërpudhat u prishën gjatë transportit. Gjykata argumentoj se, mungesa e konformitetit të mallrave ndodhi pas kalimit të rrezikut nga shitësi te blerësi e për pasojë shitësi nuk do të ishte përgjegjës për të sipas nenit 36(1). Për më tepër, Gjykata argumentoi se, në përputhje me nenin 67 të CISG, rreziku i kalon blerësit kur mallrat i dorëzohen transportuesit të parë dhe duke përfshirë termin tregtar C&F shitësi detyrohet ti dorëzonte mallrat transportuesit dhe të paguante transportin. Ky term tregtar nuk e rregullon kalimin e rrezikut, për më tepër që vërehet se blerësi ka paguar një policë sigurimi për mallrat gjatë transportit. Po ashtu, në përputhje me nenin 66 të CISG gjykata argumentoi se, blerësi pas kalimit të rrezikut nuk është liruar nga detyrimi për të kryer pagesën edhe pse mallrat mund të kenë humbuar apo mund të jenë dëmtuar, përveç rasteve kur mallrat janë dëmtuar apo kanë humbur si rezultat i veprimeve të shitësit". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951031a1.html.

vetëm nëse kjo mungesë konformiteti vjen si rezultat i shkeljes të një prej detyrimeve të tij.

Si rregull i përgjithshëm, sipas Konventës, themi se shitësi i cili ka përmbushur detyrimin e tij për të dorëzuar mallrat ose dokumentet e mallrave e kalon rrezikun e humbjes apo dëmtimit të tyre te blerësi[371]. Neni 66 i Konventës parashikon se blerësi nuk do të përjashtohet nga detyrimi i tij për të paguar çmimin e mallrave, në rast se mallrat kanë humbur apo janë dëmtuar pasi rreziku ka kaluar te blerësi, përveç kur humbja apo dëmtimi i mallrave rezulton nga shitësi. Vetë neni 66 nuk rregullon detyrimin e blerësit për të paguar çmimin, ky detyrim rezulton nga neni 53 i Konventës. Në këtë rast blerësi duhet të paguajë çmimin edhe nëse mallrat humbasin apo dëmtohen dhe nuk mbërrijnë asnjëherë në destinacion[372].

Kjo dispozitë nuk parashikon se kur kalon rreziku i humbjes apo i dëmtimit të mallrave, kjo përcaktohet nga palët në kontratë dhe nëse ajo mungon në kontratë, ky moment do të rregullohet nga nenet 67-70 të Konventës.

Sipas fjalisë të dytë së nenit 66 të Konventës, mund të themi se shitësi është përgjegjës për humbjen apo dëmtimin e mallrave që vjen për shkak të veprimit apo mosveprimit të tij edhe pas kalimit të rrezikut. Normat e Konventës që rregullojnë kalimin e rrezikut i referohen dëmtimit apo humbjes aksidentale të mallrave, ndërsa normat në lidhje me mjetet ligjore që do të përdorë blerësi rregulloje humbjen apo dëmtimin e mallrave për shkak të shkeljes së kontratës nga shitësi[373]. Ky dallim është i shprehur, nga njëra anë në neni 36 të CISG, përcaktohet se shitësi është përgjegjës për çdo mungesë përputhshmërie të mallrave, e cila ekziston në kohen kur rreziku kalon tek blerësi apo kur ndodh pas kësaj kohe si pasojë e shkeljes së kontratës nga ana e tij. Nga ana tjetër, sipas nenit 70 të Konventës, i cili parashikon se dispozitat për kalimin e rrezikut, nuk kufizojnë përdorimin e mjeteve ligjore që mund të zbatojë blerësi në rast se shitësi kryen një shkelje thelbësore të kontratës. Kështu neni 66 i Konventës nën këtë frymë, parashikon se rreziku nuk kalon nëse humbja apo dëmtimi i mallrave vjen si rezultati veprimit apo mosveprimit të shitësit. Pra nëse vërtetohet se humbja apo dëmtimi i mallrave vjen si rezultat i veprimit apo mosveprimit të shitësit, atëherë blerësi mund të shkarkohet nga detyrimi për të kryer pagesën.

Vërehet se neni 66 i Konventës, ka qellim më të gjerë se neni 36(2) i saj. Kështu, neni 66 i CISG, kërkon vetëm qe humbja apo dëmtimi i mallrave të ketë ndodhur për shkak të veprimit apo mosveprimit të shitësit, jo detyrimisht që shitësi ta ketë shkelur kontratën. Atëherë, mund të ngrihet pyetja, nëse kemi të bëjmë me veprime apo mosveprime të shitësit që përbëjnë shkelje të kontratës e cila do të

[371] UNCITRAL Digest of case laë on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Neë York, United Nations, (2012), fq. 315-320.

[372] Vendimi i Distriktit Komarno/Sllovaki. Nr. Vendimi: 5 Cb/254/2008. Datë: 12.03.2009. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Hungarian dhe blerësit Sllovak me objekt: bizele të ngrira. Bizelet i janë dorëzuar blerësit në dy pjesë dhe janë pranuar prej tij. Blerësi refuzon të paguajë një pjesë të çmimit të kontratës, pasi pretendon se mallrat ishin me të meta dhe pretendon se e ka njoftuar në kohë shitësin për këtë. Shitësi pretendon se, blerësi nuk i ka të bazuara në prova pretendimet e tij për mungesën e konformitetit të mallrave, si dhe njoftimin për këto të meta. Gjykata vendosi në favor të shitësit, duke i kërkuar blerësit të kryente pagesën në përputhje me nenin 62 të Konventës për sa kohë që shitësi i ka përmbushur detyrimet e tij kontraktore dhe për sa kohë që për pretendimet e kundërta nuk ka prova". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090312k1..html

[373] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 924.

përputhet me nenin 36(2) te Konventës apo do të kemi të bëjmë me çdo veprim të shitësit[374]?

Kuptimi praktik i kësaj çështjeje nuk është shumë i qartë, pasi në rast se një veprim i shitësit do të shkaktonte humbje apo dëmtim të mallrave atëherë, ai normalisht do të përbënte një shkelje të kontratës, megjithatë ka edhe përjashtime[375]. Në përjashtime përfshihen rastet kur humbja apo dëmtimi i mallrave konsiderohet si një dëm jashtëkontraktor dhe jo një shkelje e kontratës, atëherë mjetet ligjore të blerësit të parashikuara në nenet 41-47 nuk mund të zbatohen. Megjithatë neni 78 i Konventës, parashikon se blerësi nuk është i detyruar të paguajë çmimin sikurse është parashikuar në kontratë, por ka të drejtë të kërkojë zbritjen e dëmeve, sikurse do të llogariteshin sipas ligjit të zbatueshëm për dëmin jashtëkontraktor.

Neni 35 i Konventës parashikon lloje të ndryshme të metash në lidhje me konformitetin. Ndërsa, neni 36 i Konventës parashikon se përgjegjësia e shitësit për shkelje të kontratës nuk kalon te blerësi, në qoftë se ka pasur një mungesë të konformitetit të mallrave në kohën kur rreziku normalisht kalon te blerësi. Ky është rezultat i nenit 70 të Konventës, që përcakton marrëdhëniet ndërmjet kalimit të rrezikut dhe shkeljes thelbësore te kontratës.

Përgjegjësia e demit kontraktor ndërmjet shitësit dhe blerësit mbështetet në shkeljen e kontratës, si rrjedhojë e mungesës të konformitetit të mallrave dhe rregullohet nga neni 74 i Konventës, i cili parashikon se: "*Demet për shkeljen e kontratës nga njëra palë konsistojnë në një shumë të barabarte me humbjen, duke përfshirë fitimin e munguar, të pësuar nga pala tjetër si pasojë e shkeljes*". Kjo është një kërkese e dukshme e nenit 36(2), që e bën shitësin përgjegjës për çdo mungesë konformiteti të mallrave, e cila ndodh pas kohës të kalimit të rrezikut dhe vjen për shkak të shkeljes së kontratës si mospërputhje e ndonjë prej detyrimeve të shitësit. Konventa e Vjenës rregullon vetëm përgjegjësinë kontraktore.

Sipas disa autorëve, rreziku i humbjes së dokumenteve të mallrave kalon bashkë me rrezikun për humbjen apo dëmtimin e mallrave dhe normat e Konventës për kalimin e rrezikut zbatohen edhe për dëmtimin dhe humbjen e dokumenteve[376].

Në gjykimin tone, normat e Konventës do të zbatohen edhe për humbjen apo dëmtimin e dokumenteve, por nuk përkrahim idenë se rreziku i humbjes apo dëmtimit të dokumenteve të mallrave do të kalojë bashkë me mallrat, për arsyen se dokumentet e mallrave mund të mbërrijnë edhe më përpara ose më pas se mbërritja e mallrave, për më tepër që sipas nenit 34 të Konventës, shitësi duhet të dorëzojë dokumentet në lidhje me mallrat në kohën, vendin dhe formën e kërkuar nga kontrata.

Rreziku i luhatjes ekonomike në çmim ose në kursin e këmbimit të valutës për mallrat e shitura nuk përfshihet në rrezikun që kalon nga shitësi tek blerësi, që rregullohen nga nenet 66-70 të Konventës, pasi kjo luhatje nuk çon në humbje apo dëmtim të mallrave[377].

Si përfundim, mund të themi se neni 66 i Konventës përcakton detyrimin kryesor të blerësit pas kalimit të rrezikut, ky detyrim ka të bëjë me pagesën e çmimit.

---

[374] Karl H. Neumayer, "Zur Revision des Haager Einheitlichen Kaufrechts: Gefahrtragung, Gehilfenhaftung, fait du vendeur und Lückenproblem", fq. 955, 960.

[375] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 924.

[376] Johan Erauw, "CISG Articles 66-70: The Risk of Loss and Passing It", Revista e Ligjit dhe Ekonomisë, (2005-06), fq. 205.

[377] Johan Erauw, "CISG Articles 66-70: The Risk of Loss and Passing It", Revista e Ligjit dhe Ekonomisë, (2005-06), fq. 206.

Në këtë moment mund të shfaqen disa vështërsi nëse mallrat janë dëmtuar apo kanë humbur për shkak të veprimeve apo mosveprimeve të shitësit, të cilat nuk kanë të bëjmë me shkeljen e kontratës. Neni 36(2) i Konventës e bën shitësin përgjegjës për shkeljen e Kontratës edhe pas kalimit të rrezikut, ndërsa neni 66 pas përgjegjësisë kontraktore e mbron blerësin nga dëmtimi apo humbja e mallrave, e shkaktuar nga shkelja e një dispozite ligjore ku i referohet demit jashtëkontraktor por jo shkeljes së kontratës.

Duke përdorur nenin 28 të Konventës blerësi mund ti shpëtoje pagesës së çmimit, nëse ligji i shtetit të tij nuk e detyron atë ta paguajë çmimin, në raste të ngjashme në ligjin e tij. Kjo dispozitë ka rendësi të kufizuar, pasi shfaqet në kundërshtim me parimin e harmonizimit të ligjeve. Në gjykimin tonë një dispozitë e tillë duhet të ishte shmangur nga Konventa.

5.3. Kalimi i rrezikut në kontratat e shitjes që përfshijnë transport mallrash.

Kalimi i rrezikut kur kontrata e shitjes përfshin edhe transportin e mallrave rregullohet nga neni 67 i Konventës. Si parim Konventa parashikon se, rreziku kalon nga shitësi tek blerësi **kur mallrat i janë dorëzuar transportuesit të parë**. Në përgjithësi, kontratat e shitjes ndërkombëtare të mallrave përfshijnë edhe transportin e tyre dhe si rregull, palët këshillohen të përfshijnë në kontratën e tyre termin tregtar që përmbush më së miri interesat e tyre për sa i përket kalimit të rrezikut. Këto terma tregtare do të prevalojnë në raport me nenin 67 të Konventës, në përputhje me nenin 6 dhe 9 të CISG. Në mungesë të përfshirjes të një termi të tillë, do të zbatohet neni 67 i Konventës.

Sipas paragrafit të parë të kësaj dispozite, nëse shitësi, nuk detyrohet t'i dorëzoje mallrat në një vend të veçantë, rreziku kalon të blerësi kur mallrat i dorëzohen transportuesit të parë[378]. Dispozita nuk bën ndonjë dallim ndërmjet transportit ajror, detar apo rrugor dhe as nuk rregullon në mënyrë të veçante rastet kur kemi një transport të përzier. Kalimi i rrezikut nga shitësi tek blerësi, pasi mallrat i janë dorëzuar transportuesit të parë, është një rregull ndërkombëtarisht i pranuar, kjo pasi blerësi ka një pozitë më të mirë për të patur akses te dëmtimi apo humbja e mallrave dhe të paraqes padi kundër transportuesit apo siguruesit. Këtë rregullim e gjejmë edhe në legjislacionin e brendshëm shqiptar, kështu neni 738 i Kodit Civil

[378] Vendimi i Gjykatës të Apelit të Luganos/Zvicër. Nr. Vendimi: 12.97.00193. Datë: 15 Janar 1998. " Një shitës Zviceran dhe një blerës Italian, lidhën një kontratë shitjeje me objekt shitjen e kokrrave të kakaos nga Gana. Kontrata përmbante Inkotermin CIF, sipas të cilës shitësit i ngarkohej organizimi i transportit me anije nga Gana në Itali. Pas analizës të kakaos para transportit rezultoi që ajo ishte konforme me kontratën. Mallrat ngarkohen në anije, dhe blerësi kryen pagesën për to. Pasi i merr në dorëzim mallrat blerësi, i analizon sërish ato dhe rezulton se cilësia e tyre ishte më e ulet se ajo e kontraktuar. Blerësi njofton shitësin për mungesën e përputhshmërisë të mallrave dhe kërkon dorëzimin e mallrave zëvendësues brenda kohës të caktuar prej tij. Por, duke qenë se shitësi nuk e përmbushi këtë detyrim, blerësi e deklaroi të zgjidhur kontratën dhe ka kryer veprime juridike kundër shitësit mbështetur në pretendimin e kthimit të çmimit të paguar dhe interesat. Gjykata argumentoi se, duke qenë se shitja përfshin edhe transport mallrash, rreziku ka kaluar te blerësi pasi mallrat e identifikuara i janë dorëzuar transportuesit në Gana në përputhje me nenin 67 të CISG. Gjykata, pas analizës të bërë argumentoi se, mallrat rezultonin me të meta pas dorëzimit të tyre te transportuesi, pra shitësi nuk ka përmbushur kërkesën për konformitet të mallrave. Për pasojë, Gjykata i ka dhënë të drejtë blerësit për të gjitha pretendimet e tij. (Për zgjidhje të kontratës në përputhje me nenin 49 të CISG; për kthim të çmimit të paguar në përputhje me nenin 81(2) të CISG; për pagesa për shpenzime të tjera në përputhje me nenet 74 dhe 81(1) të CISG si dhe për interesat në përputhje me nenin 84(1) të CISG)". Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=368.

parashikon se: "*Përveç marrëveshjeve ose zakoneve tregtare të kundërta, në qoftë se sendet e shitura duhet të transportohen nga një vend në tjetrin, dhe shitësi nuk është i detyruar të bëjë dorëzimin në një vend të caktuar në kontratë, rreziku i kalon blerësit kur sendi i dorëzohet transportuesit të parë për t'ia dërguar blerësit, edhe sikur sendet të jenë të ngarkuara në mënyrë të paambalazhuar.*
Në qoftë se shitësi detyrohet t'ia dorëzojë sendet transportuesit në një vend të caktuar në kontratë, rreziku kalon tek blerësi vetëm kur sendet i dorëzohen transportuesit në vendin e përmendur. Fakti që shitësi është i autorizuar të mbajë dokumentet përfaqësuese të sendeve, nuk ndikon në kalimin e rrezikut."

Megjithatë, ka edhe autorë të cilët janë të mendimit se në rastin e përfshirjes të transportit në shitjen e mallrave të teknologjisë të lartë do të ishte më mirë që rreziku të rëndonte mbi shitësin, duke qenë se ai mundet ti riparojë apo rregullojë mallrat e kësaj teknologjie[379].

Vetë Konventa nuk parashikon ndonjë përjashtim për këto kategori mallrash, por palët janë të lira, në përputhje me nenin 6 të saj, të përfshijnë në kontratën e tyre dispozita të cilat do të rregullojnë kalimin e rrezikut.

Në kuadër të nenit 67 të Konventës, rreziku kalon vetëm në rastin kur mallrat i dorëzohen një **transportuesi të pavarur**. Nëse shitësi i dorëzon mallrat duke përdorur mjetet e veta të transportit, atëherë mallrat nuk i janë dorëzuar një transportuesi ne kuptimin e nenit 67(1) të Konventës. Kur shitësi përdor mjetet e veta të transportit, mallrat fizikisht ngelin ne duart e shitësit, kështu që ai është më afër mallrave dhe mundet të marrë masa parandaluese për të evituar humbjet apo dëmtimet e mallrave më lehtësisht, pra në këtë rast rreziku rëndon mbi shitësin. Ndërsa neni 67(1) nënkupton kalimin e kontrollit të mallrave duke presupozuar një subjekt tjetër ligjor[380].

Disa autorë e përkufizojnë "*marrjen në dorëzim të mallrave*" si kalimin e mallrave nën kujdesin dhe mbikëqyrjen e transportuesit[381].

Në rastin e transportit detar është e mjaftueshme që mallrat të vendosen përgjatë anijes, me kushtin që transportuesi ti ketë marrë ato nën kujdes. Kjo është e rëndësishme pasi tregon se rreziku gjatë ngarkimit të mallrave në anije i ngarkohet blerësit.

Nëse sipas kontratës, shitësi duhet ti dorëzoje mallrat në një vend të caktuar, rreziku kalon nga shitësi tek blerësi pas dorëzimit të mallrave në atë vend. Kjo zbatohet në situatat kur shitësi e ka vendin e biznesit të tij në një vend pa dalje në det dhe pranon ti dorëzojë mallrat në një port, në këtë rast rreziku nuk kalon sipas fjalisë së parë të nenit 67(1), por sipas fjalisë së dytë të kësaj dispozite[382]. Nëse shitësi bie dakort për t'ia dorëzuar mallrat transportuesit në një vend të caktuar, nuk parqet rëndësi fakti nëse shitësi i çon mallrat me mjetet e veta në këtë vend apo punëson një agjenci transporti për ti çuar mallrat në këtë vend. Në të dyja situatat, rreziku është në ngarkim të shitësit dhe ai do të jetë përgjegjës për demet apo humbjen e mallrave

---

379 John O. Honnold, Harry M. Flechtner, "Uniform Law for International Sales", (2009), fq. 520.

380 Peter Schlechtriem , Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer, (2009), fq. 167-167.

381 Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 929.

382 Vendimi i Gjykatës Gjermane. Nr. Vendimi: 49 C 502/00. Datë: 13 Prill 2000. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Gjerman, me objekt kartonë picash. Gjykata argumentoi se, në mungesë të provës se palët kanë renë dakort me marrëveshje që mallrat do të dorëzohen në një vend të caktuar, rreziku kalon kur mallrat i dorëzohen transportuesit të parë.
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000413g1.html.

gjatë transportimit të kryer përpara dorëzimit të mallrave tek transportuesi në vendin e caktuar.

Ne rastet kur, një **vend i veçantë** përcaktohet me terma te përgjithshëm si për shembull: transporti me anije ne detin Adriatik te Shqipërisë, vendi i zgjedhur nga shitësi për të ngarkuar në anije mallrat do të jetë vendi i veçante ku do të kalojë rreziku nga shitësi tek blerësi.

Fjalia e dytë e nenit 67(1) nuk do të zbatohet në rast se kontrata përmban klauzolën se blerësi duhet ti marrë mallrat në dorëzim në një vend të caktuar. Një situatë e tille do të rregullohej nga neni 69(2) i Konventës.

Fjalia e tretë e nenit 67(1) parashikon se: "*Fakti që shitësi autorizohet t'i mbajë dokumentet që kontrollojnë disponimin e tyre nuk ndikon tek kalimi i rrezikut*". Kjo parashikohet edhe në fjalinë e fundit të nenit 738 i Kodit Civil. Pra. mbajtja e dokumenteve dhe të drejtat respektive mbi mallrat, për arsye të sigurimit të pagesës, nuk e pengojnë kalimin e rrezikut tek blerësi. Ky paragraf e bën të qartë se kalimi i rrezikut është i pavarur nga kalimi i pronësisë[383].

Gjithashtu mund te themi se, sipas Konventës rreziku kalon pa mbajtur në konsideratë se cili do të jetë përgjegjës për transportimin apo sigurimin e mallrave. Fakti se njeri nga palët do të jetë përgjegjës për kontratën e transportit nuk e bën atë përgjegjës edhe për humbjen apo dëmtimin e mallrave.

Në paragrafin e dytë të nenit 67 të Konventës, përfshihet **identifikimi i mallrave** si një kërkesë shtesë për kalimin e rrezikut, kështu rreziku nuk i kalon blerësit derisa mallrat të jenë identifikuar qartësisht në kontratë. Mallrat mund të identifikohen duke i vënë atyre një shenjë dalluese apo nëpërmjet dokumenteve shoqëruese, duke njoftuar blerësin për to ose në çdo mënyrë tjetër. Nëse mallrat nuk mund të identifikohen rreziku i ngelet shitësit për aq kohë sa të identifikohen mallrat[384].

Së fundi mund të themi se, në përputhje me neni 67 të Konventës, rreziku mund të ndahet në tre raste:

- Së pari, nëse shitësi përdor personelin e tij për të transportuar mallrat për një pjesë të udhës;
- Së dyti, në rastet kur shitësi është i detyruar ti dorëzojë mallrat transportuesit në një vend të veçante, dhe
- Së treti, në rast se mallrat janë identifikuar në kontratë pasi mallrat janë ngarkuar në për transport.

Situata të tilla, kur rreziku ndahet përgjatë rrugës nga shitësi tek blerësi, mund të krijojnë mosmarrëveshje, në lidhje me kohen e saktë se kur ndodh dëmtimi apo humbja e mallrave. Për shkak të situatave të tilla, pala që do të mbartë rrezikun e humbjes do të jetë pala që do të ketë barrën e provës për të provuar nëse mallrat janë ose jo në përputhje me kontratën. Konventa nuk parashikon ndonjë dispozitë për barrën e provës, në këtë rast ajo do të rregullohet nga ligji rregullues i kontratës, i shtetit ku çojnë normat e të Drejtës Ndërkombëtare Private. Kjo hapësirë ligjore do të

[383] Vendimi i Gjykatës të Hubei /Kinë. Nr. Vendimi. 91. Datë: 10 Shtator 2002. "Në mosmarrëveshjen që ka të bëjë me sigurimet e ngritur ndërmjet shitësit Japonez dhe Blerësit Kinez. Gjykata Kineze u shpreh se, kalimi i rrezikut dhe i pronësisë duhet të jenë të ndara. Konventa e Vjenës parashikon kalimin e rrezikut, por nuk parashikon kalimin e pronësisë.
Faqja Web: http://cisgw3.law.edu/cases/020910c1.html.

[384] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer, (2009), fq. 168.

mbushet nga neni 7(2) i Konventës, duke zbatuar një parim të përgjithshëm, sipas të cilit pala që mbështetet tek një rregull në favor të tij, duhet të provojë se kushtet për zbatimin e këtij rregulli janë përmbushur. Në këtë kontekst, kuptojmë se shitësi që pretendon pagesën e çmimit duhet të provojë se mallrat ishin në përputhje me kontratën, kur rreziku kaloi tek blerësi. Ndërsa blerësi, mbart barrën e provës nëse ka paguar çmimin në këmbim të dorëzimit të dokumenteve dhe tashmë pretendon të zgjidhë kontratën për shkak të mallrave me të meta, në përputhje me nenin 49(1) të Konventës[385].

Si konkluzion, mund të themi se nëse palët nuk kanë përfshirë ndonjë term tregtar në kontratën e tyre dhe kontrata përfshin edhe transportin e mallrave, atëherë do të zbatohet neni 67 i Konventës, për të përcaktuar kalimin e rrezikut. Kështu, sipas kësaj dispozite, rreziku kalon nga shitësi tek blerësi kur shitësi i dorëzon mallrat transportuesit të parë. Në gjykimin tonë, redaktuesit e Konventës duhet të kishin dhënë një përkufizim me të qartë në lidhje me konceptet "*transportues i parë*" apo "*dorëzim i mallrave*".

5.4. Rreziku në lidhje me mallrat e shitura në transit.

Neni 68 i Konventës, rregullon kalimin e rrezikun në shitjen e mallrave kur ata janë në **tranzit** dhe janë gjetur të dëmtuara menjëherë pas mbërritjes ose kanë humbur gjatë tranzitit. Rregulli bazë i nenit 68 të Konventës parashikohet në fjalinë e parë të kësaj dispozite, sipas të cilës rreziku kalon nga shitësi tek blerësi **nga koha e lidhjes së kontratës** të shitjes[386].

Sipas rregullimit të përgjithshëm, rreziku do të ndahet. Në rast se dëmtimi i mallrave ka ardhur si rezultat i një ngjarjeje të identifikueshme, (për shembull: një stuhie) nuk do të paraqitet ndonjë vështërsi, deri në momentin kur dëmtimi i mallrave apo humbja e tyre është identifikuar. Ndërsa, në rastet kur nuk mund të përcaktohet se kur ka ndodhur dëmtimi i mallrave apo humbja e tyre, pala që do të mbart barrën për të provuar nëse mallrat janë në përputhje me kontratën, do të mbartë edhe rrezikun e humbjes së mallrave[387].

Palët me vullnetin e tyre mund të bien dakort për të përfshirë në kontratën e tyre një dispozitë që të rregullojë kalimin e rrezikut. Ato mund të përcaktojnë që rreziku të kalojë tek blerësi në fillim ose në fund të tranzitit, kjo mund të realizohet me përfshirjen e një termi tregtar Inkoterm[388].

Fjalia e dytë e neni 68 të Konventës, parashikon se: "*...nëse rrethanat e tregojnë këtë, rreziku merret përsipër nga blerësi që nga koha që mallrat i janë dorëzuar transportuesit...*". Sipas kësaj fjalie, rreziku kalon nga shitësi te blerësi, nga **koha që mallrat i janë dorëzuar transportuesit**, i cili lëshoi **dokumentet që përfaqësojnë kontratën e transportit**. Gjithsesi, ky paragraf zbatohet vetëm nëse e kërkojnë rrethanat, pasi rregulli i përgjithshëm është kalimi i rrezikut pas lidhjes të kontratës. Rrethanat mund të jetë për shembull: ekzistenca e një sigurimi transporti.

---

[385] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 932.

[386] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, 'International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary, Aspen Publishers, (2008), fq. 169.

[387] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 934.

[388] Kjo mund të vendoset nga palët në perputhje me nenin 6 të Konventës.

Duke qenë se neni 68 i Konventës i referohet rrethanave dhe jo një marrëveshjeje të shprehur, del si konkluzion se rreziku kalon në fillim të udhëtimit[389].

Për kontratat e shitjes ndërkombëtare të mallrave, që janë lidhur kur mallrat janë në transit, është e nevojshme që shitësi të ketë siguruar mallrat, duke e bërë fjalinë e dytë të nenit 68 gjerësisht me të zbatueshëm. Është sugjeruar se, kur nuk dihet se kur ka ndodhur dëmtimi apo humbja e mallrave, rrethanat të çojnë në kalimit e rrezikut me efekt prapaveprues. Kjo mund të shmang mosmarrëveshjet, por nuk është në përputhje me historinë legjislative të nenit 68 te Konventës, dhe veçanërisht me kompromisin e arritur në Konferencën e Vjenës së shprehur në fjalinë e parë të nenit 68 të CISG[390].

Por si do të rregullohet rasti kur shitësi shet mallrat e pasiguruar?

Në lidhje me këtë çështje mund të themi se, fjalia e dytë e nenit 68 të Konventës nuk është e qartë, për këtë arsye rekomandojmë që palët të përfshijnë në kontratën e tyre, një dispozitë të qartë dhe praktike e cila i ngarkon rrezikun blerësit duke parashikuar se blerësi duhet të sigurojë mallrat në rast humbje apo dëmtimi.

Në vazhdim të fjalisë të dytë të nenit 68 të Konventës, në mënyrë që të zbatohet parashikimi me fuqi prapavepruese i kalimit të rrezikut tek blerësi, mallrat duhet të: "*...dorëzohen te transportuesi i cili lëshoi dokumentet që përfaqësojnë kontratën e transportit*". Kjo fjali nuk nënkupton kategorinë e dokumenteve që rregullohet nga neni 67(1) i Konventës, pra dokumentet që përfaqësojnë disponimin e mallrave, por shprehimisht i referohet dokumenteve që përfaqësojnë kontratën e transportit[391].

Me fjalë të tjera, pavarësisht nga neni 58 dhe neni 67(1) i Konventës, zbatimi i kalimit të rrezikut tek blerësi, me fuqi prapavepruese, nuk varet nga fakti nëse dokumentet përfaqësojnë disponimin e mallrave por nga fakti nëse mund të provohet ekzistenca e kontratës së transportit, duke zgjeruar fushën e zbatimit të nenit 68 të Konventës.

Në rast se, transportuesi nuk ka lëshuar dokumentet që përfaqësojnë kontratën e transportit, atëherë ky rregullim nuk do të zbatohet dhe rreziku do të kalojë pas lidhjes së kontratës. Në rast se, kemi të bëjmë me një transport të kombinuar, dorëzimi i mallrave tek transportuesi, i cili do të dorëzojë dokumentet që përfaqësojnë kontratën e transportit do të përcaktojë momentin e kalimit të rrezikut.

Nuk do të kemi një supozim prapaveprues, sipas fjalisë të dytë të nenit 68, në rast se në kohën e lidhjes së kontratës të shitjes, shitësi kishte dijeni ose duhet te kishte dijeni se mallrat kishin humbur ose ishin dëmtuar dhe nuk ia tregoi këtë blerësit, në këtë rast humbja ose dëmtimi janë në ngarkim të shitësit. (Neni 68(3) i CISG).

Fjalia e tretë e nenit 68 të Konventës, nuk është një përjashtim i fjalisë të parë të po kësaj dispozite, ajo nis me shprehjen: "*Megjithatë...*", kjo për arsye që të bëhej e qartë se fjalia e tretë e nenit 68, ka të bëjë me një përjashtim të parashikuar në fjalinë e dytë të nenit 68 të Konventës, duke nënkuptuar një supozim prapaveprues të mbartjes së rrezikut nga shitësi. Vetëm shitësi i cili vepron në mirëbesim, përfiton nga avantazhi i efektit prapaveprues të kalimit të rrezikut.

---

[389] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer, (2009), fq. 168.

[390] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 935.

[391] John O. Honnold, "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention" Edicioni 2. Deventer: Kluwer Law International, fq. 626.

Interpretimi i kësaj dispozite është në përputhje me mardhënien ndërmjet kalimit të rrezikut dhe përgjegjësisë për mungesë konformiteti. Neni 36 i Konventës, parashikon rregullin kryesor, se shitësi është përgjegjës për mungesën e përputhjes së mallrave, deri sa të kalojë rreziku. Ndërsa neni 68 i Konventës, e lejon rrezikun të kalojë pas lidhjes të kontratës*"...përveç rasteve kur rrethanat parashikojnë ndryshe..."*. Nëse dëmtimi apo humbja e mallrave ndodh para lidhjes së kontratës, ajo do të rregullohet nga dispozitat e Konventës që disiplinojnë mungesën e konformitetit, ndërsa nëse dëmtimi apo humbja e mallrave ndodh pas lidhjes të kontratës, problematika që ngrihet rregullohet nga dispozitat për kalimin e rrezikut.

Në lidhje me Nenin 68(3) të CISG mund të na shfaqen problematika ne lidhje me interpretimin e saj, i cili nuk kanë rëndësi të madhe praktike, por luan rol në trajtimin e Konventës.

Një problem që mund të shfaqet lidhet me faktin se, a do të zbatohet kjo dispozitë nëse, shitësi ka apo duhet të ketë dijeni për humbjen apo dëmtimin e mallrave, në kohen e lidhjes së kontratës apo ajo përfshin edhe dëmtimet apo humbjen e mallrave që ndodhin pas momentit të lidhjes së kontratës, por që janë të lidhura me dëmin që ekziston në momentin e lidhjes të kontratës[392]?

Pjesa më e madhe e autorëve, përkrahin qëndrimin e Hager, se shitësi është përgjegjës vetëm për humbjet apo demet që kanë ndodhur **në kohen e lidhjes së kontratës** dhe për të cilin ai **kishte apo duhet të kishte dijeni**. Ky qëndrim, mbështetet në ndryshimin e parashikimit të shprehisë së përdorur në Draftin e Gjenevës nga Drafti i Vjenës. Kështu në Draftin e Gjenevës, parashikohej se: "*nëse shitësi nuk vepron në mirëbesim, rreziku apo humbja e mallrave të shitura në transit nuk i kalon blerësit*", ndërsa në Draftin e Vjenës, ky përkufizim ka ndryshuar në: "*...kjo humbje apo dëmtim i ngarkohet shitësit*". Duke qenë se, ky parashikim sillte mospërputhje ndërmjet versionit Francez të dispozitës dhe atij në Anglisht, në versionin përfundimtar të Konventës të Vjenës, u ndryshua në: "*humbja apo dëmi*".

Sipas Hager, ky ndryshim i shprehisë nga Drafti i Gjenevës tek Drafti i Vjenës, tregon qëllimin e redaktoreve për ta bërë shitësin përgjegjës vetëm për dëmtimin e mallrave që ka ndodhur në kohen e lidhjes të kontratës së shitjes dhe për të cilin ai kishte apo duhet të kishte dijeni. Megjithatë, ky argumentim sipas tij do të çonte në ndarje të rrezikut dhe në praktikë kjo do të sillte disavantazhe[393]. Nga ana tjetër, ka patur edhe autorë të cilët kanë përkrahur qëndrimin e kundërt, kështu për shembull: sipas Honnold, shitësi do të ishte përgjegjës për dëmtimin apo humbjen e të gjithë ngarkesës[394].

Lidhur me këtë çështje ne përkrahim qëndrimin e Hager, e cila do të ndihmonte në zvogëlimin e mosmarrëveshjeve. Kështu keqbesimi i shitësit, dijenia e tij për dëmtimin apo humbjen e mallrave dhe mos njoftimi i blerësit do të lidhej vetëm

---

[392] Nëse supozojmë se shitësi ngarkon mallrat (sheqer) më 5 Dhjetor 2014 dhe e shet të gjithë ngarkesën më 15 Dhjetor 2014 (data e lidhjes të kontratës). Në këtë datë, shitësi ka arsye të besoj se vetëm 1/6 e sheqerit dëmtohet gjatë transportit në det dhe nuk e njoftoi blerësin. Në vërtetë 3/6 e sheqerit ishin shkrirë dhe me vazhdimin e transportit deti dëmton edhe pjesën tjetër të ngarkesës. Në këtë situatë ngrihet pyetja nëse është apo jo shitësi përgjegjës për demin që i është shkaktuar mallrave në momentin e lidhjes të kontratës, për të cilën ai kishte dijeni apo duhet të kishte patur dijeni, apo ai është përgjegjës edhe për dëmtimin e mallrave pas lidhjes të kontratës, pra për dëmtimin e të gjithë ngarkesës e cila ishte në rregull në momentin e lidhjes të kontratës dhe për dëmtimin e saj gjatë transportit shitësi nuk kishte dhe nuk mund të kishte dijeni.

[393] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 935-936.

[394]John O. Honnold, Harry M. Flechtner, "Uniform Law for International Sales", (2009), fq. 530.

me humbjen apo dëmtimin e mallrave në kohën e lidhjes të kontratës dhe jo për humbjen apo dëmtimin e mëtejshëm të tij.

Si konkluzion, mund të themi se neni 68 i Konventës rregullon në mënyrë të posaçme kalimin e rrezikut në shitjen ndërkombëtare të mallrave në tranzit. Megjithëse, neni 68 i Konventës pasqyroi vullnetin e të gjitha palëve që morën pjesë në Konferencë, kjo dispozitë përsëri lë vend për interpretime. Kështu duket se fjalia e dytë e nenit 68 të Konventës, është disi e paqartë pasi ajo është një përjashtim që e lejon rrezikun të kalojë, kur mallrat i dorëzohen transportuesit. Kështu në pjesën më të madhe të kontratave të shitjes ndërkombëtare të mallrave do të kërkohet që shitësi të ketë siguruar mallrat dhe t' ia kalojë këtë detyrim blerësit, duke zgjeruar në këtë mënyrë fushën e zbatimit të fjalisë së dytë të nenit 68, duke krijuar shpërndarjen e rrezikut ndërmjet shitësit dhe blerësit.

5.5. Shitja e mallrave në vendin e biznesit të shitësit dhe në vende të tjera.

Sikurse trajtuam deri tani, dispozitat 67 dhe 68 të Konventës rregullojnë shitjen ndërkombëtare të mallrave që përfshijnë transport, ndërsa neni 69 i Konventës është një dispozitë që përfshin nenin 67 dhe 68 të Konventës[395]. Sipas tij, parashikohet rregulli i përgjithshëm për shitjen e mallrave, që **nuk përfshijnë transport**, blerësi do të marrë në dorëzim mallrat dhe do ti transportoj vetë ato.

Sipas nenit 69(1), shitësi duhet ti **vendosë mallrat në dispozicion të blerësit**, ndërsa blerësi duhet ti marrë në dorëzim mallrat, që janë vendosur në **vendin e biznesit të shitësit** dhe nëse është e nevojshme të realizoj transportin e tyre, me mjetet e tij apo duke lidhur kontrata transporti me transportues të tjerë. Detyrimi i shitësit për të vendosur mallrat në dispozicion të blerësit parashikohet gjithashtu edhe në nenin 31(c) të Konventës. Kjo dispozitë parashikon një nga detyrimet kryesore të blerësit, atë të marrjes në dorëzim të mallrave. Vendosja e mallrave në dispozicion të blerësit, në përputhje me nenin 31(c), nënkupton edhe se shitësi ka bërë çfarë ka qenë e nevojshme që blerësi të marrë në posedim mallrat. Kjo përfshin identifikimin e mallrave, përgatitjet para dorëzimit të mallrave ku futen: paketimi dhe dhënia e njoftimit të blerësit. Nëse blerësi merr në dorëzim mallrat në vendin e biznesit të shitësit, rreziku do të kalojë në momentin kur blerësi i merr në dorëzim mallrat[396].

Përfshirja nga blerësi i një transportuesi për të marrë në dorëzim mallrat nuk e pengon kalimin e rrezikut. Rreziku do të kalojë njësoj sikur blerësi personalisht ti ketë marrë në dorëzim mallrat. Fakti që shitësi i vendos mallrat në dispozicion të blerësit, nuk është i mjaftueshëm për kalimin e rrezikut, por duhet që blerësi të ketë kontroll mbi mallrat[397]. Sipas Konventës, shitësi duhet të dorëzojë mallrat brenda kohës së caktuar nga palët në kontrate dhe nëse palët nuk kanë përcaktuar një afat kohor, atëherë shitësi duhet të dorëzojë mallrat brenda një kohe të arsyeshme.

---

[395] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer, (2009), fq. 170.

[396] Vendim i Gjykatës të Randers/ Danimarkë. Nr. i vendimit 995. Datë 8 Korrik 2004. "Gjykata në përputhje me nenin 69 të Konventës, argumentoi se, dorëzimi i tharëses u realizua kur ajo u morr në dorëzim nga personeli i blerësit (u shkarkua nga kamioni nga personeli i blerësit ku edhe u dëmtua), pra rreziku i ka kaluar blerësit. Për më tepër, Gjykata argumentoi se, në këtë rast do të zbatohet neni 69(2) duke qenë se paragrafi i parë i nenit 69 zbatohet vetëm kur blerësi i merr në dorëzim mallrat në vendin e biznesit të shitësit. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040708d1.html.

[397] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 939

Nëse blerësi nuk i merr në dorëzim mallrat që i janë vënë në dispozicion brenda kohës së përcaktuar në kontratë, ose nëse nuk ka një kohë të përcaktuar nga palët, pas kalimit të një kohe të arsyeshme pasi blerësi ka marrë njoftimin e shitësit se mallrat janë vendosur në dispozicion të tij në përputhje me nenin 31(c) të CISG, atëherë do të kemi të bëjmë me një shkelje të kontratës nga ana e tij.

Pjesa e fundit e nenit 69(1) rregullon kalimin e rrezikut nga shitësi tek blerësi, në rastin kur blerësi ka kryer një shkelje kontrate pasi nuk ka marrë në dorëzim mallrat[398]. Megjithatë, kjo dispozitë nuk rregullon në mënyre të shprehur rastet kur blerësi ka kryer një shkelje kontrate të ndryshme nga mosmarrja në dorëzim e mallrave, si për shembull: mos kryerja e pagesës së çmimit nga ana e blerësit, nëse përmbushja e tij është parashikuar të kryhet para dorëzimit të mallrave. Në rast se, blerësi refuzon të paguajë çmimin, atëherë shitësi mund të refuzojë të dorëzojë mallrat. Në një situatë të tillë nuk kemi të bëjmë me mospërmbushje të kontratës, si pasojë e refuzimit të marrjes në dorëzim të mallrave nga blerësi, por mospërmbushje të kontratës nga shitësi i cili refuzon të dorëzojë mallrat. Ndërsa Hager argumenton se, në rastin kur shitësi mban mallrat pasi blerësi refuzon të paguajë çmimin e shitjes, edhe ky rast shihet si shkelje e kontratës për arsye të mos marrjes në dorëzim të mallrave, sikurse parashikohet ne nenin 69(1) të Konventës[399].

Pavarësisht se nuk është shprehimisht e parashikuar në Konventë, në gjykimin tonë rreziku duhet të kalojë tek blerësi në rastet kur blerësi shkel detyrimet kontraktore, pasi nuk merr në dorëzim mallrat. Kjo mund të shërbente si në sanksion për blerësin, duke e nxitur atë ti përmbushte detyrimet e tij kontraktore.

Neni 69(2) përfshin rregullin e posaçëm, i cili rregullon rastet kur blerësi është i detyruar të marrë në dorëzim mallrat nga shitësi, në një **vend të ndryshëm nga vendi i biznesit të shitësit**[400]. Në ligjin Uniform për Shitjen Ndërkombëtare të Mallrave, të vitit 1964, nuk parashikohet një dispozitë e tillë. Në rastin kur mallrat merren në dorëzim nga një person i tretë, sugjerohet se rreziku do të kalojë kur të kryejë një veprim të përshtatshëm pas të cilit ai do të behet përgjegjës për mallrat, si për shembull: dorëzimi i një dokumenti pronësie. Në këtë rast, rreziku do ti kalojë blerësit nga momenti që ai do ti tërheqë mallrat nga kujdestaria e personit të tretë. Ky paragraf rregullon situatat kur mallrat e shitura janë dëmtuar apo kanë humbur në një magazinë apo ndonjë vend tjetër, në të cilin ishin vendosur mallrat. Ky paragraf është analog me kontratat që përmbajnë termat tregtarë: *Ex Warehouse, Ex Works* ose *Ex Quay*[401].

---

[398] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 170.

[399] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 939.

[400] Vendim i Gjykata e Apelit Oldenburg/ Gjermani. Vendim Nr. 340. Datë: 22 Shtator 1998. "Mosmarrëveshja e ngritur ndërmjet shoqërisë Norvegjeze (shitësi) e cili pasi e tymos salmonin ja shet shoqërisë Daneze dhe kjo e fundit asaj Gjermane (blerësi). Shoqëria Daneze ka vështërsi financiare dhe këtë ja ka bënë të ditur blerësit Gjerman. Sipas njoftimit shitësi Norvegjez do të dorëzojë salmonin e tymosur sipas termit DDP (Lëvrohet i zhdoganuar), në një vend të ndryshëm nga vendi i biznesit të blerësit. Shitësi Norvegjez e dorëzoi salmonin e tymosur në vendin e biznesit të shoqërisë Daneze, por duke qenë se shoqëria Daneze falimentoi mallrat nuk mbërritën te blerësi Gjerman. Gjykata Gjermane argumentoi se, shitësi Norvegjez ka vepruar në përputhje me detyrimet e tij dhe rreziku i ka kaluar blerësit në përputhje me nenin 69(2) të CISG, kështu që blerësi është i detyruar të paguaji çmimin e salmonit në përputhje me nenin 66 të CISG pavarësisht se ai nuk e mori në dorëzim salmonin". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980922g1.html.

[401] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer, (2009), fq.170.

Neni 39(2) i Konventës, do të zbatohet edhe në rastin kur shitësi duhet ti dorëzojë mallrat **në vendin e biznesit të blerësit**, por në këtë rast duhet lidhur një kontratë transporti e pavarur nga shitësi, ky mund të konsiderohet si transportues i parë në përputhje me nenin 67(1) të Konventës. Nëse shitësi i transporton mallrat me mjetet e veta të transportit, mallrat ngelen në posdimin fizik të shitësit, duke e bërë shitësin bartës të rrezikut në rast humbjeje apo dëmtimi të mallrave. Në këto raste rreziku, do të kaloje nga shitësi tek blerësi kur mallrat të jenë në dispozicion të blerësit në vendin e tij të biznesit dhe blerësi ka marrë dijeni që mallrat janë venë në dispozicion të tij. Ky kalim rreziku zbatohet në rast se palët nuk kanë përshirë një term tregtar, që referon ndryshe në kontratën e tyre.

Në paragrafin e tretë të nenit 69 të Konventës, parashikohet se mallrat duhet "*të identifikohen qartë sipas kontratës*", në mënyrë që rreziku të kalojë tek blerësi[402]. Vumë re se, identifikimi i mallrave rregullohet edhe në nenin 67 të Konventës. Kështu, që të kalojë rreziku shitësi duhet ti ketë identifikuar objektivisht mallrat, në përputhje me parashikimin në kontratë.

Në rastin e shitjes të mallrave sipas së cilës shitësi duhet ti dorëzojë mallrat në një vend të ndryshëm nga vendi i tij i biznesit, mallrat duhen domosdoshmërish të identifikohen në kontratë. Nëse mallrat e shitura ndodhen në një magazinë apo depozitë, identifikimi i tyre duhet të bëhet që nga momenti kur roja i magazinës duhet të kishte dijeni për të drejtën e posedimit të blerësit, mbi mallrat ose shitësi duhet ti dorëzonte dokumentet blerësit të cilat duhet të përfshinin edhe shënimin e rojës së magazinës për të dorëzuar mallrat[403].

Si përfundim, mund të themi se neni 69 i Konventës, është rregulli i përgjithshëm, i cili rregullon rastet që nuk përfshihen në nenet 67 dhe 68. Sipas nenit 69(1), rreziku do të kalojë në kohën që blerësi merr në dorëzim mallrat dhe nëse blerësi nuk i merr në dorëzim mallrat brenda kohës së parashikuar në kontrate. Rreziku do ti kaloj atij, që nga koha që mallrat i janë vënë në dispozicion dhe ai nuk i kishte marrë në dorëzim. Paragrafi i dytë i nenit 69 të Konventës rregullon rastet në të cilat blerësi detyrohet të marrë në dorëzim mallrat në një vend të ndryshëm nga vendi i biznesit të shitësit. Në këto situata, rreziku kalon kur dorëzimi kryhet dhe blerësi ka dijeni për faktin se mallrat janë venë në dispozicionin e tij në atë vend. Dorëzimi i mallrave në vendin e biznesit të blerësit përsëri rregullohet nga neni 69(2) i Konventës. Në situatën kur në kontratë përfshihet një transport dhe transportuesi është i pavarur, rreziku do të kalojë në përputhje me nenin 67 të Konventës. Duke qenë se, në praktikë më së shpeshti përfshihet edhe një kontratë transporti atëherë duket se zbatimi i nenit 69 nuk është mjaft i shpeshtë.

5.6. Neni 70 i Konventës dhe Shkelja thelbësore e Kontratës.

Neni 70 i Konventës, është dispozita e fundit që bën lidhjen ndërmjet kalimit të rrezikut dhe dispozitave që kanë të bëjnë me mjetet ligjore, që mund të përdoren në rast se shkelet kontrata. Kështu, kjo dispozitë rregullon rastet ku shkelja e kontratës nga shitësi dhe humbja apo dëmtimi i mallrave nuk lidhen me njera-tjetren. Kjo do të thotë se, neni 70 lidhet me rastet ku pavarësisht shkeljes të kontratës nga shitësi, humbja e mallrave është aksidentale. Neni 70 i Konventës, parashikon se: "*Në qoftë*

[402] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 170.

[403] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 940.

se shitësi ka kryer një shkelje thelbësore të kontratës, nenet 67, 68 dhe 69 nuk cenojnë dëmshpërblimet e vlefshme për blerësin për shkak të shkeljes" , pra fakti që shitësi ka shkelur thelbësisht kontratën nuk cenon mjetet juridike që mund të përdorë blerësi në lidhje me shkeljen e kontratës.

Për pasojë, blerësi mund të ushtrojë mjetet ligjore të parashikuara nga Konventa, në rast se shitësi ka shkelur kontratën dhe konkretisht blerësi mund të kërkojë:

- Zgjidhjen e kontratës në përputhje me nenin 49(1) të CISG,
- Zëvendësimin e mallrave në përputhje me nenin 46(2) të CISG,
- Riparimin e mallrave në përputhje me nenin 46(3) të CISG,
- Uljen e çmimit në përputhje me nenin 50 të CISG dhe,
- Si dhe në çdo rast, shpërblim dëmi në përputhje me nenin 74 të CISG.

Mjetet ligjore që kishin ndërmend të zbatonin palët, që u morën me redaktimin e draftit të Konventës, ishin kryesisht: e drejta për të kërkuar dorëzimin e mallrave zëvendësuese dhe e drejta për të kërkuar zgjidhjen e kontratës. Këto mjete zbatohen vetëm në rastet kur kemi të bëjmë me shkelje thelbësore të kontratës. Kjo nënkupton se, pavarësisht se rreziku ka kaluar nga shitësi te blerësi, ky i fundit mund të kërkojë zëvendësimin e mallrave ose të kërkojë zgjidhjen e kontratës. Fakti që blerësi nuk mund të kërkojë restituition, pra të kërkojë kthimin mbrapsht të çmimit të paguar për mallrat, nuk do të jetë pengesë për zgjidhjen e kontratës, në rast se mallrat humbasin si pasojë e një aksidenti. Dispozitat, që i japin mundësinë blerësit për të përdorur mjetet ligjore në rast të shkeljes të kontratës nga shitësi do të kenë përparësi ndaj dispozitave që rregullojnë kalimin e rrezikut. Ne rast se blerësi merr në dorëzim mallrat, të cilat nuk janë në përputhje me kontratën dhe kjo përben një shkelje thelbësore të kontratës, ai mund të pretendojë mallra zëvendësuese edhe nëse mallrat kanë humbur[404]. Mospërmbushjen e detyrimeve do ta trajtojmë në mënyrë më të zgjeruar në Kapitullin VI të këtij punimi.

Një situatë tjetër që rregullohet nga neni 70 i Konventës, është edhe rasti kur shitësi dorëzon me vonesë mallrat. Në rast se, kjo çon në një shkelje thelbësore të kontratës, blerësi ka të drejtë të zgjidhë kontratën në përputhje me nenin 49(1)(a) të Konventës edhe nëse mallrat kanë humbur apo janë dëmtuar në tranzit. Kështu, shitësi nuk mund të përdorë nenin 66 të Konventës dhe duhet të paguaji çmimin e mallrave të humbura. Nëse blerësi e ka paguar çmimin, ai ka të drejtë të kërkojë kthimin e çmimit të paguar, në përputhje me nenin 81(2) të Konventës. Pra neni 70 i Konventës e kthen mbrapa rrezikun nga blerësi tek shitësi[405].

Në të drejtën shqiptare rreziku i humbjes ose dëmtimit rastësisht të sendit, pa fajin e asnjërës palë që nga moment i kalimit të pronësisë, i kalon blerësit. Dy janë rastet më specifike:

- Sendi i shitur pasi kalon në pronësi të blerësit humbet pa fajin e asnjërës nga palët, atëherë blerësi detyrohet të paguajë shitësit çmimin (përveç rasteve kur ka marrëveshje të kundërt);
- Kur sendi humbet pa fajin e palëve dhe shitësi është me vonesë, shitësi detyrohet ti kthejë çmimin blerësit si dhe shpërblimin e dëmit, dhe rastin kur blerësi është me vonesë, ti paguaj çmimin shitësit si dhe shpërblimin e dëmit.

[404] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 944.

[405] Cesare M. Biana, Michael J. Bonell "Commentary on the International Sales Law; The 1980 Vienna Sales Convention"; (1987), fq. 510.

Si përfundim, mund të themi se, neni 70 i Konventës vendos një lidhje ndërmjet dispozitave që rregullojnë kalimin e rrezikut dhe dispozitave që i mundësojnë blerësit zbatimin e mjetet ligjore për shkak të shkeljes thelbësore të kontratës nga shitësi. Kjo dispozitë parashikon se rregullimi i kalimit të rrezikut nuk e dëmton të drejtën e blerësit për të përdorur mjetet ligjore që ofron Konventa kundrejt shitësit, i cili ka shkelur thelbësisht kontratën. Nga formulimi i nenit 70 rezulton se, kjo dispozitë zbatohet si në rast të shkeljes thelbësore të kontratës po ashtu edhe në rast të një shkelje jo thelbësore te kontratës. Në rastet kur blerësi do të zgjidhë kontratën për shkak të shkeljes thelbësore apo të kërkojë mallra zëvendësuese, rreziku do të kalojë mbrapa tek shitësi.

Në analize të fundit, pasi prezantuam Termat Tregtarë të ICC (2010) dhe dispozitat e Konventës për kalimin e rrezikut, mund të shohim qasjen e tyre me njëra tjetrën.

Kështu vëmë re se, Inkotermi EXW ngjason me nenin 31(b) dhe (c) të Konventës. Në rastin kur shitësi duhet të vendosë mallrat në dispozicion të blerësit, në vendin e vet të biznesit ose në një vend të ndryshëm nga vendi i biznesit të shitësit, rreziku do të kalojë në përputhje me nenin 60 të Konventës. Nëse do të krahasonim normat e kalimit të rrezikut, të parashikuara në nenin 69 të Konventës, me kalimin e rrezikut në Inkotermin EXW neni A5 dhe B5, do të kuptonim se rreziku do të kalonte në faza të ndryshme. Kështu sipas Inkotermit EXW, rreziku do të kalojë në kohen kur shitësi vë në dispozicion të blerësit mallrat ose në vendin e tij të biznesit ose në një vend tjetër si në: punë, fabrikë, magazinë etj, ndërsa Konventa e kalon rrezikun në kohën që blerësi merr në dorëzim mallrat në ambientet e shitësit (ose nëse ai ka shkelur kontratën për shkak se nuk ka marre në dorëzim mallrat), ose kur blerësi ka dijeni se mallrat janë vënë në dispozicion të tij në një vend të ndryshëm nga vendi i biznesit të shitësit. Inkotermi EXW lejon kalimin e rrezikut menjëherë sapo mallrat të jenë vënë në dispozicion të blerësit, në vendin e dorëzimit (që nënkupton vendin e biznesit të shitësit ose në një vend tjetër i cili do të quhet "*vend*i"), pa pasur nevojë për përmbushjen e ndonjë kërkese të veçantë, sikurse mund të jetë dijenia e blerësit që mallrat i janë vënë në dispozicion, ose mos marrja në dorëzim e mallrave nga blerësi duke çuar në një shkelje të kontratës.

Sipas termave F, shitësi është i detyruar të dorëzojë mallrat tek një transportues i caktuar dhe i paguar nga blerësi. Sipas termit tregtar FCA, dorëzimi i mallrave duhet bërë në vendin e biznesit të shitësit, detyrimi i dorëzimit të mallrave do të përmbushet kur mallrat janë ngarkuar në mjetet e transportit, si rrjedhojë rreziku do të kalojë kur të përfundojë ngarkimi i mallrave në anije. Kjo korrespondon me parashikimin e bërë ne nenin 67(1) të Konventës, sipas të cilit rreziku do të kalojë nga shitësi tek blerësi, kur mallrat janë dorëzuar transportuesit të parë. Në rast se dorëzimi i mallrave, sipas termit tregtar FCA, behet në një vend të ndryshëm nga vendi i biznesit të shitësit, rreziku do të kalojë kur mallrat i janë vënë në dispozicion transportuesit, që nënkupton se, shkarkimi i mallrave nga mjetet e transportit të shitësit do të përfundojë me mbartjen e rrezikut nga shitësi. Rastet që rregullohen nga neni 67(1) i Konventës korrespondojnë me Inkotermin FCA, ku vendi i dorëzimit është një vend i ndryshëm nga vendi i biznesit të shitësit dhe me Inkotermat FOB dhe FAS, sipas të cilave mallrat duhet të vendosen në bordin apo përgjatë anijes.

Neni 67(1) i Konventës ndryshon nga Inkotermat FAS dhe FCA (në rastet kur mallrat dorëzohen në një vend të ndryshëm nga vendi i biznesit të shitësit), pasi sipas

rregullimit të CISG shitësi duhet të dorëzojë mallrat tek transportuesi, në atë vend në përputhje me fjalinë e dytë të nenit 67(1) të Konventës. Ndërsa sipas termit tregtar FCA, shitësit i kërkohet vetëm të vendosi mallrat në dispozicion të transportuesit, ose sipas termit tregtar FAS, shitësi duhet të dorëzojë mallrat duke i vendosur ato përgjatë anijes. Marrja në dorëzim e mallrave sipas nenit 67 të Konventës, nënkupton se mallrat janë dorëzuar nën kujdesin e transportuesit. Në disa raste, shitësi duhet të ngarkojë mallrat ne mjetin e transportit të transportuesit, ndërsa në raste të tjera, si për shembull: në transportin detar, është e mjaftueshme që shitësi vetëm ti vendosi mallrat përgjatë anijes. Konventa e Vjenës, nuk përcakton shprehimisht momentin fiks kur mallrat konsiderohen se janë marrë në dorëzim nga transportuesi, ndërsa termat tregtare F janë të posaçëm dhe në mënyrë të qartë parashikojnë momentin ekzakt të kalimit të rrezikut, sepse në to parashikohet konkretisht se kur përfundon dorëzimi i mallrave, pra se kur kalon rreziku.

Sipas termave tregtar të grupit C, rreziku do të kalojë në momentin kur shitësi dorëzon mallrat tek transportuesi, ose me vendosjen e mallrave në bordin e anijes sipas termave CFR dhe CIF. Këto tema korrespondojnë me rastet që rregullohen nga neni 67 i Konventës. Inkotermat CPT dhe CIP, mund të përdoren për çdo teknikë transporti dhe për çdo lloji transporti. Inkotermat CPT dhe CIP, e lejojnë kalimin e rrezikut kur mallrat i janë dorëzuar transportuesit. Termat tregtar CPT dhe CIP, janë të përshtatshëm të përdoren edhe për transportin me kontejner, pavarësisht se palët duhet të parashikojnë momentin ekzakt të kalimit të rrezikut, duke qenë se rreziku kalon kur mallrat i dorëzohen transportuesit dhe termat nuk shprehen në lidhje me ngarkimin e kontejnerëve. Palët këshillohen të identifikojnë sa më qartë të jetë e mundur, vendin e dorëzimit në të cilin kalon rreziku dhe vendin e destinacionit në të cilin shitësi mund të lidh kontratën e transportit për transportin e mallrave. Përdorimi i Inkotermave CFR dhe CIF, shihet si një rrethanë e parashikuar në fjalinë e dytë të nenit 68 të Konventës, duke kaluar rrezikun në kohën që mallrat i dorëzohen transportuesit të parë.

Termat tregtar të grupit D, janë terma të destinacionit, ku shitësi përmbush detyrimin e tij me dorëzimin e mallrave në destinacion. Termat e grupit D, mund të krahasohen me rregullimin e parashikuar në nenin 69(2) të Konventës së Vjenës, e cila parashikon se: "*në qoftë se blerësi detyrohet të marrë në dorëzim mallrat në një vend tjetër nga vendi i biznesit të shitësit, rreziku kalon kur dorëzimi kryhet dhe blerësi ka dijeni për faktin se mallrat janë vënë në dispozicionin e tij në atë vend*". Inkotermi DAT, ja ngarkon rrezikun shitësit, deri sa ai të shkarkojë mallrat nga mjetet e transportit që kanë mbërritur. Në kundërshtim me këtë term, rreziku sipas termit tregtar DAP dhe DDP kalon më shpejt, rreziku kalon kur mallrat vendosen në dispozicion të blerësit në vendin e destinacionit gati për të për tu shkarkuar.

Sipas interpretimit literal të Inkotermave, fakti që shitësi i vendos mallrat në dispozicion të blerësit ose gati për tu shkarkuar ose të shkarkuara (nëse zbatohet termi tregtar DAT), është e mjaftueshme lejimi i kalimit të rrezikut nga shitësi tek blerësi. Neni 69(2) i Konventës së Vjenës kërkon që blerësi të këtë dijeni që mallrat janë vendosur në atë vend. Konsideratat, të cilat përcaktojnë kohën e duhur për kalimin e rrezikut, janë të ndryshme nëse mallrat ndodhen në një vend të ndryshëm nga vendi i biznesit të shitësit. Nëse mallrat janë në posedim fizik të shitësit dhe ende nuk ka përfunduar periudha e kohës brenda së cilës blerësi ishte i detyruar të marrë në dorëzim mallrat, shitësi është në pozicionin më të mirë për ti mbrojtur mallrat nga humbja apo dëmtimi, ndaj ai duhet te mbartë rrezikun. Nëse mallrat ndodhen në duart e një palë të tretë, për shembull: në magazinë, shitësi nuk është në pozicion më të mirë

se blerësi për të marrë masat e nevojshme për të mbrojtur mallrat nga dëmtimi apo humbja. Rreziku kalon, kur blerësi ka dijeni për këtë situatë, pra është në gjendje të marrë vetë kontrollin e plotë mbi mallrat. Termat tregtar të grupit D nuk e kërkojnë marrjen e dijenisë nga blerësi, ndaj rreziku kalon kur mallrat janë vendosur në dispozicion te blerësit në vendin apo terminalin e rënë dakort nga palët.

KAPITULLI VI
MJETET LIGJORE PËR PËRMBUSHJEN E DETYRIMEVE.

PËRMBLEDHJE: Ekzaminimi i mallrave dhe njoftimi i shitësit për mungesën e konformitetit të mallrave; Ekzaminimi i mallrave; Njoftimi i të metave; Pasojat për mos dhënien njoftim për të metat e mallrave; Dijenia e shitësit për të metat e mallrave; Njoftimi i palëve të treta; Dispozitat për rregullimin e të metave të mallrave; Mjetet ligjore të blerësit për mospërmbushjen e detyrimeve nga shitësi; Përmbushja e posaçme e detyrimeve; Ulja e çmimit; Përmbushja e pjesshme e detyrimeve; Dorëzimi i herët apo i më shumë mallrave; Zgjidhja e Kontratës; Mjetet ligjore të shitësi për mospërmbushjen e detyrimeve nga blerësi; Përmbushja e posaçme e detyrimeve; Sigurimi i specifikimeve; Zgjidhja e kontratës nga shitësi; Pezullimi i përmbushjes së detyrimeve, zgjidhja e kontratës si pasojë e shkeljes paraprake dhe zgjidhja e kontratave me dorëzime periodike; Ruajtja e mallrave.

6.1. Mungesa e konformitetit të mallrave.

Sikurse e kemi trajtuar edhe më parë,shitësi duhet t'i dorëzojë blerësit mallra të cilat janë në sasinë, cilësinë dhe përshkrimin e kërkuar në kontratë dhe të cilat mbyllen ose paketohen në mënyrën e kërkuar nga kontrata[406], në përputhje me nenin 35 të Konventës. Në rast se, shitësi nuk respekton nenin 35 të Konventës atëherë, do të kemi të bëjmë me mallra jo konform apo që nuk përputhen me kontratën. Vërehet se,Konventa ndryshe nga Kodi Civil i Republikës së Shqipërisë nuk e përdor termin *"**e metë e fshehur**",* por përdor temin *"**mungesë konformiteti**"* për t'ju drejtuar të gjithë llojeve të mallrave me të meta[407].

Nëse i referohemi të drejtës të brendshme, mund të themi se në doktrinën shqiptare, shitësi duhet të garantojë blerësin për cilësinë e sendeve dhe mungesën e të metave të tyre. Të metat i ndajmë në të dukshme dhe të fshehta. Do të konsiderohen të dukshme, ato të meta të cilat duhet të konstatohen me një vëmendje dhe me një shikim të zakonshëm nga ana e blerësit aty për aty në çastin e marrjes në dorëzim të sendit. Do të konsiderohen të fshehta, ato të meta të cilat nuk mund të vërehen me një shikim të lirë por, shfaqen pas kalimit të një kohe të caktuar gjatë përdorimit të sendit. Për të metat e dukshme shitësi nuk mban përgjegjësi, pasi prezumohet se blerësi duhet t'i shihte apo duhet të kishte dijeni për to, përveç rastit kur këto të meta bëjnë që cilësia e sendit të ulet nga ajo e parashikuar në kontratë, aq sa të mos përdoret dot sipas destinacionit[408].

Ndërsa, nëse bëjmë interpretimin e nenit 35(3) të Konventës, shitësi nuk është përgjegjës për çdo mospërputhje të mallrave, në qoftë se në kohën e lidhjes së kontratës blerësi e dinte ose nuk mund të mos kishte dijeni për këtë mospërputhje.

---

[406] Vendimi i Gjykatës të Apelit Grenoble/France. Nr. Vendimi: 48992. Datë: 13.09.1995. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Francez me objekt shitje djathi. Shitësi i ka shitur blerësit sasinë e djathit të kontraktuar por jo nw paketimin sipas rregullave të etiketimit të mallit në vendin e blerësit pavarësisht se kishte dijeni qw djathi do të rishitej në vendin e biznesit të blerësit. Gjykata argumentoi se në këtë rast kemi mungesë konformiteti sipas nenit 35(2)(d). Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950913f1.html

[407] Jorge Ivan Salazar Tamez, "The CISG remedies of specific performance, damages and avoidance compared to the equivalent in the Mexican Law of Sales" Dizertacion, (2007), fq. 84. Faqja Web: https://books.google.al/books?id=QfGfX4EUbdQC&pg=PA84&lpg=PA84&dq=defective+goods+and+the+cisg&source=bl&ots=Mc9Cf4bH2U&sig=sIIJxiLMREvFQPetOGo_ZfË9ngë&hl=sq&sa=X&ei=qd-NVNCECcv_ygPq_YHoCQ&ved=0CB4Q6AEëADgU#v=onepage&q=defective%20goods%20and%20the%20cisg&f=false.

[408] Mariana Tutulani-Semini, "E drejta e detyrimeve dhe kontratave", Pjesa e Posaçme, Skanderbeg books (2006), fq.16.

Pra, përjashtimi i shitësit nga përgjegjësia, supozon që blerësi kishte dijeni në mënyrë të sigurt për të metën e mallit dhe nuk është i mjaftueshëm vetëm parashikimi i tij i mbështetur në dyshime se mallrat mund të jenë me të meta, çka nënkupton se e meta është e dukshme. Po ashtu, kjo dijeni e blerësit për të metat e mallrave mund të vijë nga informacionet që shitësi i ka ofruar blerësit dhe në këtë rast pavarësisht se blerësi mund të pretendojë se ai nuk kishte dijeni për të metat e mallrave, ai në bazë të rrethanave nuk mund të mos kishte dijeni për to. Kështu, mund të themi se do të jetë shitësi, personit të cilit i bie barra e provës për dijeninë e blerësit. Në rast se blerësi ka dijeni për të metat e mallrave atëherë ai mundet t'i pranojë apo t'i refuzojë ato.

Si konkluzion mund të themi se pavarësisht se Konventa e Vjenës nuk përdor termin e *"metë e fshehur",* nga interpretimi i nenit 35 rezulton se shitësi do të jetë përgjegjës vetëm për të metat e fshehura, pra për ato të meta të cilat blerësi nuk kishte dijeni në kohën e lidhjes së kontratës.

6.1.1. Ekzaminimi i mallrave.

Si rregull, blerësi, pasi merr në dorëzim mallrat, duhet t'i ekzaminojë ato dhe në rast se gjatë ekzaminimit ai vëren mungesë konformiteti të mallrave me kontratën atëherë, ai duhet të njoftojë shitësin për këtë mungesë përputhshmërie, në përputhje me rregullimin e bërë nga nenet 38-40 të Konventës. Neni 38 i Konventës, parashikon **detyrimin e blerësit për t'i ekzaminuar mallrat brenda një kohe të caktuar** dhe ky detyrim nuk duhet ngatërruar me nenin 58(3) të saj, që ka të bëjë me ekzaminimin e mallrave nga blerësi përpara se të bëjë pagesën e çmimit. Sipas nenit 38 detyrimi i blerësit për të ekzaminuar mallrat lidhet me detyrimin e tij për të njoftuar shitësin në rast se mallrat nuk përputhen me kontratën, Po ashtu, koha brenda së cilës blerësi duhet t'i ekzaminojë mallrat e rregulluar në nenin 38 të Konventës përputhet me kohën e parashikuar në nenin 39 të CISG. Kjo është koha e arsyeshme brenda të cilës blerësi duhet t'i kishte zbuluar të metat dhe duhet të njoftonte shitësin për ekzistencën e tyre, kohë e cila do të shërbejë dhe për nenin 49(2)(b)(i), sepse sipas kësaj dispozite blerësi mund të kërkoj zgjidhjen e kontratës brenda një periudhe kohe të arsyeshme pasi ai të ketë konstatuar shkeljen e kontratës.

Detyrimi i blerësit për të ekzaminuar mallrat dhe të njoftojë shitësin për të metat e tyre ka për qëllim vendosjen e shitësit në një pozitë të tillë që, nëse është e mundur ai mund ta ndreq mungesën e konformitetit të mallrave duke dorëzuar mallrat që mungojnë apo mallra zëvendësues, duke i riparuar të metat e tyre, apo duke zvogëluar në çfarëdolloj mënyre humbjen e blerësit. Njoftimi i të metave të mallrave nga blerësi, i jep mundësi shitësit të përgatitet për negociata me blerësin apo për ta zgjidhur këtë problematikë qoftë edhe duke ngritur padi kundër prodhuesit të mallrave, në rast se shitësi nuk është vetë edhe prodhues i mallrave. Detyrimi i blerësit për të njoftuar shitësin për të metat e mallrave është edhe në interes të blerësit, pasi në rast se blerësi nuk e respekton këtë dispozitë atëherë, ai e humbet të drejtën për të përdorur mjetet ligjore që do të shërbenin në rast mospërputhshmërie të mallrave me kontratën[409].

Në lidhje me ekzaminimin e mallrave, mund të na lindi pyetja: kur mund të zbatohet neni 38 i Konventës?

[409] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 608-609.

Mund të themi se Neni 38, do të zbatohet në të gjitha rastet që kemi të bëjmë me mungesë konformiteti të mallrave me përcaktimet e bëra në kontratë sipas nenit 35 të Konventës, si për shembull: në rastet e mospërputhjes të sasisë të mallrave[410]. Kjo dispozitë do të zbatohet madje edhe për rastet kur mallrat e dorëzuar janë haptazi të ndryshëm nga ata të kontraktuar nga palët[411].

Në lidhje me të **metat në titull** dhe pretendimet e të tretëve, neni 43 i Konventës parashikon detyrimin e blerësit për të njoftuar shitësin, por jo detyrimin e blerësit për të hetuar mbi këto të meta.

Ndërsa, në rastin e **mospërputhjes të dokumenteve**, sipas Konventës, nuk ka ndonjë detyrim të shprehur të blerësit për të ekzaminuar dokumentet apo për të njoftuar shitësin në lidhje me mungesën e konformitetit të tyre. Megjithatë, në këtë rast neni 38 dhe 39 mund të zbatohen për analogji sepse për ndryshe e drejta e shitësit për të përdorur mjetet ligjore për mospërmbushje të detyrimeve nga blerësi do të ishte e papërcaktuar. Ekzaminimi i mallrave në përputhje me nenin 38 të Konventës, do të zbatohej edhe në rastin e dorëzimit të mallrave të ndrequra, dorëzimin e mallrave që mungonin apo edhe mallrave zëvendësuese.

Po ashtu, nëse **mallrat dorëzohen periodikisht** sipas nenit 73 të Konventës, blerësi duhet të ekzaminojë çdo dërgese në mënyrë individuale dhe do t'i japi njoftim shitësit për çdo mungesë përputhshmërie. Në rast se, blerësi nuk e respekton këtë detyrim, për një dërgesë ai nuk e humbet të drejtën për të përdorur mjetet ligjore për dërgesat e mëpasshme të cilat mund të rezultojnë në mospërputhje me kontratën. Blerësi gjithashtu, ruan të drejtën në përputhje me nenin 73(2) të Konventës, ta deklarojë kontratën të zgjidhur në përputhje me pjesën shtesë të mallrave që ende nuk janë dorëzuar.

Në rastin kur **mallrat janë shitur në bazë të mostrës apo modelit**, dërgesa kryesore e mallrave duhet të ekzaminohet pavarësisht, se mostra apo modeli janë pa të meta. Megjithatë, në rast se palët kanë rënë dakort se mostra apo modeli përfaqësojnë të gjithë mallrat atëherë është e mjaftueshme ekzaminimi vetëm i mostrës apo modelit[412].

Koha brenda së cilës blerësi duhet t'i ekzaminojë mallrat në përputhje me nenin 38 të Konventës lidhet ngushte me kohën që do t'i duhet blerësit për të zbuluar

---

[410] Vendim i Gjykatës të Apelit Düsseldorf/Gjermani. Nr. Vendimi: 17 U 82/92. Datë: 8 Janar 1993. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Turk dhe blerësit Gjerman, me objekt shitjeje tranguj. Gjykata argumentoi se kemi te bëjmë me mungesë konformiteti të mallrave pasi shitësi kishte dorëzuar për te blerësi një sasi më të vogël trangujsh nga ajo që palët kishin kontraktuar. Por, sipas gjykatës blerësi e ka humbur të drejtën për të përdorur mjetet ligjore që rezultojnë nga mungesa e konformitetit, pasi ai nuk i ka ekzaminuar mallrat brenda kohës të përputhshme me rrethanat. Ai i ekzaminoi mallrat dhe njoftoi shitësin për të metat 7 ditë pasi mallrat kanë mbërritur në Gjermani, ndërkohë që ai kishte mundësi ti ekzaminonte ato në vendin e dorëzimit në Turqi. (nenet 38, 39(1) dhe 50 të CISG).
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930108g1.html

[411] Vendimi i Gjykatës Landgericht Paderborn/Gjermani. Nr. Vendimi: 7 O 147/94. Datë: 25.06.1996. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Francez dhe blerësit Gjerman me objekt shitjeje materiale plastike që do të përdoreshin nga blerësi për të prodhuar objekte të errëta. Gjykata argumentoi se, dorëzimi i materialit plastik i cili kishte përqindje më të ulët të një substance të materialit në raport me atë që palët kishin rënë dakort në kontratë dhe si pasojë solli prodhimin e dritareve të cilat nuk e fusnin dritën e diellit do të konsiderohet shkelje e nenit 35(1) të Konventës. Pra, do të kemi të bëjmë me mallra jokonforme."
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960625g1.html.

[412] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 610-611.

mungesën e konformitetit dhe njoftimin e shitësit për këtë mungesë në përputhje me nenin 39 të Konventës.

Sipas nenit 38 të Konventës, blerësi duhet t'i ekzaminojë mallrat "***brenda një periudhe po aq të shkurtër sa ç'është praktikë me rrethanat***". Edhe pse ky rregullim është më i posaçëm se parashikimi "*brenda një kohe të arsyeshme*" (që shfaqet në nenin 39 të Konventës), përsëri mund të ketë nevojë për interpretim, duke qenë se nuk paraqet një standart të mirëfilltë[413]. Parashikimi i përfshirë në nenin 38 të CISG, vjen si rezultat i diversitetit të madh të mallrave dhe si rrjedhim është e pamundur parashikimi i një kohe fikse të përcaktuar në ditë, javë apo muaj. Ndërsa, përsa i përket ligjit të brendshëm një parashikim i tillë nuk ekziston.

Bordi Këshillues i Konventës, ka paraqitur një opinion në lidhje me këtë dispozitë, duke argumentuar se një terminologji e tillë duhet të marrë në konsideratë, të gjitha rrethanat e rëndësishme[414].

Të njëjtin qëndrim ka mbajtur edhe Schlechtriem, sipas të cilit, për të përcaktuar kohëzgjatjen e periudhës të ekzaminimit të mallrave duhen patur parasysh mundësitë e palëve dhe rrethanat e çështjes konkrete. Te rrethanat, mund të përfshihen për shembull: vendi ku ndodhen mallrat në kohën e dorëzimit si dhe lloji dhe mënyra e paketimit të tyre. Megjithatë, më tepër ka rëndësi edhe lloji i mallrave. Kështu, mallrat që mund të prishen kërkojnë një kohë më të shkurtër ekzaminimi, në të njëjtën mënyrë trajtohen edhe mallrat sezonalë. Në periudhën e kohës të ekzaminimit duhen mbajtur parasysh, gjithashtu, dijenia e shitësit, gjendja ekonomike e blerësit, marrëdhënia personale dhe tregtare e blerësit, rrethanat e përgjithshme dhe infrastruktura në vendin e ekzaminimit të mallrave (si për shembull: lehtësira teknike apo ekspertë, greva punonjësish etj). Po ashtu, duhen marrë në konsideratë edhe dallimet kulturore. Ndërsa, janë të parëndësishëm faktorët ngushtësisht subjektivë, si për shembull: rasti kur blerësi është sëmurë. Megjithatë, në raste përjashtimore edhe këta faktorë mund të kenë rëndësi, nëse interpretohen në përputhje me nenin 44 të Konventës[415].

Si rregull, vendi i ekzaminimit të mallrave do të jetë vendi ku do të përmbushet detyrimi i shitësit për të dorëzuar mallrat në përputhje me nenin 31 të Konventës, por në rast se kontrata përfshin edhe transport mallrash atëherë ekzaminimi i tyre mund të shtyhet deri sa mallrat të mbërrijnë në destinacionin e tyre[416]. Të njëjtin rregullim ka edhe koha e ekzaminimit, kështu mund të themi se, koha për ekzaminimin e mallrave fillon me dorëzimin e tyre dhe në rast se përfshihet transporti i mallrave atëherë, ekzaminimi mund të shtyhet deri pas mbërritjes së mallrave në destinacionin e tyre, pra me dorëzimin e tyre te blerësi. Po këtë zbatim do të gjejë edhe rasti kur palët, kanë caktuar një periudhë kohore për ekzaminim.

Megjithatë, nëse mungojnë udhëzimet për përdorimin e mjeteve teknike që do të shërbejnë për ekzaminimin e mallrave ose në rast se, shitësi nuk i ka dhënë blerësit udhëzimet dhe kjo do të çonte në pamundësinë e blerësit për të ekzaminuar mallrat atëherë, konsiderohet se periudha e ekzaminimit nuk ka filluar të ecë.

---

[413] John O. Honnold, "Uniform Law for international Sales under the 1980 United Nations Convention", Kluwer Botimi i trete, (1999), fq. 272.

[414] Opinioni Nr.2 i CISG-AC për nenin 38 dhe 39 në lidhje me ekzaminimin dhe njoftimin për të metat e mallrave. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op2.html.

[415] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq.615-617.

[416]Roald Martinussen, "Overview of International CISG Sales Law, Basic Contract Law according to the UN Convention on Contracts for the International Sales of Goods (CISG)" (2006), fq. 67-70.

Ndërsa, rasti kur mallrat janë dorëzuar para datës të caktuar nga palët në kontratë, ose para fillimit të periudhës të dorëzimit, nuk e detyron blerësin që ka marrë në dorëzim mallrat, t'i ekzaminoj ato para kohës të caktuar për dorëzimin e tyre. Kështu, në çdo rast për të përcaktuar kohën e ekzaminimit të mallrave duhet marrë në konsideratë koha e caktuar nga palët për dorëzimin e tyre. Nga ana tjetër, vonesa në dorëzim e mallrave nuk e përjashton blerësin nga detyrimi për të ekzaminuar mallrat, por përshtatja e blerësit me këtë vonesë do të shihet rast pas rasti.

Në rastin e **dorëzimeve periodike**, rëndësi do të marrë koha e dorëzimit të çdo pjese, përveç rastit kur çdo dorëzim periodik do të konsiderohet si një i tërë dhe përmbushja e dorëzimit të gjithë mallrave do të konsiderohet dorëzimi i fundit[417].

Si përfundim, mund të themi se shitësi duhet t'i dorëzojë blerësit mallra në përputhje me kushtet e kontratës, të cilat duhet të kontrollohen nga blerësi në një kohë shumë të shkurtër dhe nëse blerësi konstaton të meta në mallrat ai duhet të njoftojë shitësin në lidhje me to.

Shitësi duhet të përgjigjet për mungesën e konformitetit të mallrave, nëse mallrat e dorëzuara pas ekzaminimit të blerësit rezultojnë me të meta. Vendosja e mallrave në magazinë dhe mungesa e ekzaminimit të tyre për një kohë të gjatë pas blerjes, nënkupton se blerësi e ka humbur të drejtën për të kërkuar mungesën e konformitetit të mallrave.

Me fjalë të tjera, jemi të mendimit se nëse blerësi konstaton se mallrat janë me të meta, ai duhet të njoftojë shitësin për këto të meta në mënyrë të qartë, të posaçme dhe mundësisht ta provojë faktin që mallrat janë me të meta. Nuk është e mjaftueshme që blerësi vetëm të deklarojë që mallrat janë me të meta apo që mallrat nuk mund të përdoren për shkak të të metave, por duhet të përcaktohet qartë se çfarë ka qe nuk shkon me mallrat[418].

Nëse hedhim një vështrim mbi nenin 38 të Konventës, blerësi pasi të ketë bërë një ekzaminim të kujdesshëm të mallrave të blerë, mund të kërkojë ndihmën e një eksperti, i cili do të inspektojë mallrat në kuadrin e një njeriu të arsyeshëm, pa e tepruar në kërkimin e të metave[419]. Në rast se, mallrat rezultojnë në përputhje me kontratën, shpenzimet për pagesën e punës të ekspertit do të jenë në ngarkim të blerësit. Ndërsa, në rast se rezulton se mallrat janë me të meta atëherë shpenzimet për punën e ekspertit do të jenë në ngarkim të shitësit.

Në përputhje me nenin 38(2) të Konventës, sikurse e përmendem edhe më sipër, për **kontratat e shitjes që përfshin edhe transportin**, ekzaminimi i mallrave mund të shtyhet deri pas mbërritjes së mallrave në destinacionin e tyre. I njëjti rregull zbatohet edhe për mallrat tranzit. Ky parashikim justifikon faktin se nëse kontrata e shitjes të mallrave përfshin edhe transportin e tyre, ekzaminimi i mallrave në kohën e dorëzimit të tyre te transportuesi i parë zakonisht do të ishte mjaft i vështirë ose i pamundur. Por, nëse transportuesi i parë i ekzaminon mallrat, ai nuk do të konsiderohet si agjent i blerësit për shkak të këtij ekzaminimi.

Neni 38(2) i Konventës, zbatohet pavarësisht se cila nga palët e ka lidhur kontratën e transportit. Në rast se, nga dokumentet e transportit të mallrave rezulton

---

[417] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq.617.

[418] Joseph M Lookofsky "Understanding the CISG in the USA: a compact guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods" Kluwer Law International, (2004), fq.79-84

[419] Franco Ferrari, "Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing". (1995), fq. 160.

qartazi se mallrat nuk ishin në kushte të mira kur ju dorëzuan transportuesit të parë, blerësi duhet të njoftohet për këtë fakt pasi merr në dorëzim dokumentet. Për pasojë, periudha e njoftimit të shitësit, në përputhje me nenin 39 të Konventës, për mungesën e përputhjes të mallrave me kontratën fillon të ecë nga ky moment.

Në lidhje me **destinacionin**, mund të themi se destinacioni i mallrave është vendi ku do të merren në dorëzim mallrat në përputhje me kontratën. Kur kemi kontrata që përfshijnë termat tregtare CIF dhe FOB ky vend do të jetë porti i destinacionit. Si rregull i përgjithshëm, për kontrata të tjera vendi i destinacionit do të jetë vendi i biznesit të blerësit ose në rast se mallrat dorëzohen direkt te konsumatori i blerësit[420], vendi i destinacionit do të jetë vendi i biznesit të këtij të fundit[421].

Në përputhje me nenin 38(3) të Konventës, "*në qoftë se mallrat ndryshojnë drejtim në tranzit ose ridërgohen nga blerësi pa patur mundësinë e arsyeshme për t'i ekzaminuar dhe në kohën e lidhjes së kontratës shitësi e dinte ose duhej ta kishte ditur për mundësinë e ndryshimit të drejtimit ose ridërgimit të mallrave, ekzaminimi i tyre mund të shtyhet deri pas mbërritjes së mallrave në destinacionin e ri*".

Mallrat konsiderohen se do të **ndryshojnë drejtim në transit**, në rast se ato janë transit dhe dërgohen në një destinacion tjetër përpara se të kenë mbërritur në destinacionin e parë që duhet të mbërrinin. Në këtë rast nuk ka rëndësi fakti nëse është blerësi ai që kërkoi ndryshimin e drejtimit të mallrave apo konsumatori i blerësit, në rastin kur mallrat dërgohen direkt te ky i fundit. Ndërsa, mallrat do të konsiderohet se do të **ridërgohen** në rast se blerësi (ose kur mallrat dërgohen direkt te konsumatori i tij, ky fundit) i ridërgon mallrat pasi ato kanë mbërritur në destinacion. Në këtë kontekst, sipas nenit 38(1) të Konventës, duhet mbajtur në konsideratë fakti se mallrat janë shitur pa patur mundësi te mjaftueshme blerësi që ti ekzaminonte ato, jo vetëm në formë por edhe në kohëzgjatjen e ekzaminimit.

Që të kemi një shtyrje të fillimit të kohës të ekzaminimit të mallrave, është e nevojshme që shitësi të "*kishte dijeni*", apo "*nuk mund të mos kishte dijeni*" në kohën e lidhjes të kontratës për mundësinë e ridërgimit të mallrave. Një dijeni e tillë, mund të supozohet në rastin kur blerësi është një ndërmjetës tregtar. Ndërsa në raste të tjera, do të ishte e kështillueshme për blerësin që të njoftonte shitësin për ridërgimin e mallrave në kohën e lidhjes të kontratës edhe në rast se një fakt i tillë mund të rezultojë qartazi nga rrethanat. Ridërgimi i mallrave, apo ndryshimi i drejtimit të tyre nuk kërkon pëlqimin e shitësit, edhe pse kjo do të çonte në shtyrje të fillimit të kohës për të ekzaminuar mallrat në rast se blerësi nuk kishte mundësi të arsyeshme për ti ekzaminuar këto mallra më parë.

Kështu, nuk do të ishte e arsyeshme që blerësi t'i ekzaminonte mallrat përpara ridërgimit në rast se blerësi do t'i kishte mallrat për një periudhë të shkurtër kohë përpara se këto të ridërgoheshin. Për më tepër, do të kishte rëndësi edhe lloji i ambalazhimit pasi mallrat për tu ekzaminuar do të duhej të shpaketoheshin apo të hapeshin kontejnerët dhe më pas të paketoheshin përsëri duke shkaktuar kosto dhe duke dashur kohë për ta realizuar këtë.

Në rast se, gjendemi përpara plotësimit të kërkesave të nenit 38(3) të Konventës, atëherë koha për ekzaminimin e mallrave do të fillojë kur mallrat të

[420] "*Konsumatori i blerësit*", në këtë punim është përdorur për të nënkuptuar, blerësin në kontratën e lidhur ndërmjet blerësit (shitës) dhe blerësit të tij. Pra, në rast se A (shitës) lidh kontratë me B (blerës) me objekt shitje oriz, B nga ana e tij mund tja shes këtë mall blerësit C. Në këtë rast C (do të ishte konsumatori i blerësit B).

[421] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 618.

mbërrijnë në destinacionin e ri. Gjithsesi, blerësi është ende përgjegjës për të ekzaminuar mallrat dhe për të njoftuar shitësin në rast se mallrat nuk janë në përputhje me kontratën. Në rast se ai ja ngarkon blerësit të tij, këtë detyrim, pra ekzaminimin e mallrave dhe njoftimin e të metave të tyre, atëherë ky i fundit do të mbajë përgjegjësi për veprimet dhe mosveprimet e mëpasshme[422]. Sidoqoftë, në çdo rast, sikurse për të gjitha dispozitat e Konventës, palët me vullnetin e tyre në përputhje me nenin 6 të Konventës mundet t'i shmangin apo ndryshojnë efektin e tyre.

6.1.2. Njoftimi i të metave.

Nga leximi i nenit 39(1) i Konventës, rezulton se çdo mungesë përputhshmërie e mallrave e zbuluar nga blerësi gjatë ekzaminimit të mallrave apo edhe pas tij do t'i njoftohet shitësit. Në këtë rast, nuk ka rëndësi arsyeja për ekzistencën e mungesës të konformitetit. Njoftimi i të metës nga blerësi duhet të ketë si qëllimi faktin që shitësi duhet të vihet në dijeni për të metën edhe natyrën konkrete të mungesës të konformitetit, duke e vendosur shitësin në këtë mënyrë në pozitë në të cilën ai do të ketë mundësi të marrë masat përkatëse, sikurse mund të jetë dërgimi i një përfaqësuesi për të ekzaminuar mallrat, të sigurojë prova që vërtetojnë që mallrat janë në përputhje me kontratën në rast mosmarrëveshje të mundshme; të bëhet gati për të dorëzuar mallra shtesë ose zëvendësuese ose të riparuara apo të kundërshtojë mallrat te furnizuesi. Megjithatë, kërkesat për të gjetur mungesën e përputhshmërisë të mallrave me kontratën nuk duhen ekzagjeruar[423].

Për të përcaktuar se cilat kërkesa do të përmbushen nga blerësi për të specifikuar natyrën e mungesës të përputhshmërisë të mallrave do të zbatohet një standart i ndërthurur objektiv-subjektiv lidhet me situatën konkrete tregtare të shitësit dhe blerësit, me dallimet kulturore dhe mbi të gjitha me natyrën e mallrave.

Njoftimi i shitësit për mungesë përputhjeje të mallrave me kontratën të tipit: mallrat e cilësisë të ulet apo mallra të dorës të dytë, etj, nuk janë të mjaftueshme për qëllimin e Konventës. Pra, blerësi duhet të tregojë arsyen përse mallrat nuk janë në përputhje me kontratën[424]. Sidoqoftë, në kohët moderne me lehtësimin e komunikimit nëpërmjet mjeteve elektronike, shitësi mund t'i drejtojë pyetje sqaruese blerësit pasi ti ketë mbërritur nga blerësi njoftimi për mungesë konformiteti të mallrave në lidhje me termat e përgjithshëm të kontratës.

Në përgjithësi, blerësit i njihet mundësia të provojë menjëherë njoftimin e tij[425]. Në rast se mallrat janë me të meta në disa drejtime (për shembull: në cilësi, sasi, paketim etj) blerësi duhet të njoftojë shitësin për secilën prej të metave në mënyrë individuale.

---

[422] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 619-620.

[423] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq.158.

[424] Vendimi i Gjykatës të Distriktit Kortrijk/Belgjikë. Nr. Vendimi: A.R. 4328/93. Datë: 16 Dhjetor 1996. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet Shitësit Francez dhe blerësit Belg me objekt shitjeje: lule. Gjykata argumentoi se, njoftimi i blerësit që mallrat janë "*në cilësi të keqe*" nuk i përmbush kërkesat e nenit 39 të CISG, pra blerësi ka dështuar në dhënien e njoftimit të saktë për mungesën e konformitetit të mallrave.". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961216b1.html.

[425] Joseph M Lookofsky "Understanding the CISG in the USA: a compact guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods' Kluëer Law International", (2004), fq. 89.

Kështu, mund të themi se rekomandimi i përgjithshëm është që blerësi të **specifikojë të metat e mallrave pas ekzaminimit dhe t'ja bëjë të njohura shitësit ato brenda një kohe të arsyeshme pasi e ka zbuluar apo duhet ta ketë zbuluar atë**[426].

Një tjetër problematikë që mund të ngrihet në lidhje me njoftimin nga ana e blerësit, për të metat e mallrave është: A duhet blerësi, të respektojë një formë të caktuar për të njoftuar shitësin për të metat e mallrave pas ekzaminimit apo, çdo lloji forme njoftimi është e pranueshme?

Për ti dhënë përgjigje kësaj pyetje, na duhet të analizojmë nenin 39 të Konventës, sipas të cilit nuk rezulton ndonjë kërkesë formale nga ana e blerësit për të njoftuar shitësin për të metat e mallrave që rezultojnë pas ekzaminimit. Do të kemi përjashtim nga ky rregull, nëse palët me marrëveshje kanë caktuar në kontratë një formë për këtë njoftim[427]. Në rastin kur, palët kontraktuese nuk kanë përfshirë në kontratën e tyre një marrëveshje të tillë atëherë, në përputhje me nenet 11, 29 dhe 7(2) të Konventës, blerësi është i lirë të përdori çdo lloj forme për të njoftuar shitësin për mungesën e konformitetit të mallrave[428]. Pra, me fjalë të tjera, blerësi nuk është e thënë që të respektojë ndonjë formë të caktuar për t'i bërë shitësit njoftimin se mallrat

[426] Vendimi i Gjykatës të Apelit Karlsruhe /Gjermani. Nr. Vendimi: 7 U 10/04. Datë: 8 Shkurt 2006. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Hungarez dhe blerësit Gjerman me objekt shitjeje: gur Hungarez. Blerësi i ka pranuar mallrat, pa i dhënë njoftim të menjëhershëm shitësit për mungesën e konformitetit të tyre, koha e arsyeshme ka kaluar. Sipas termit tregtar FOB që kanë përfshirë palët në kontratë elementi kohë është vendimtar. Për më tepër, sipas Gjykatës blerësi e ka humbur të drejtën e tij për tu mbështetur në mungesën e konformitetit të mallrave, pasi ai nuk ka dhënë njoftim për mungesën e konformitetit të tyre në përputhje me nenin 39 të CISG. Gjykata ka argumentuar se, njoftimi i të metës duhet të përmbajë qëllimin e kundërshtimit për mungesë konformiteti të mallrave dhe gjithashtu duhet të identifikojë ekzaktësisht mungesën e konformitetit". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060208g1.html.

[427] Vendimi i Gjykatës Federale të Apelit të Shteteve të Bashkuara të Amerikës. Nr. i Vendimit: 97-4250. Datë: 29 Qershor 1998. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit italian dhe blerësit Amerikan me objekt shitjeje: pllaka qeramike. Në këtë çështje blerësi kishte nënshkruar një urdhër, i cili parashikonte se çdo njoftim mospërputhshmërie të mallrave që blerësi do t'i komunikonte shitësit duhet të bëhej me shkrim. Gjykata argumentoi se, në rast se kjo klauzolë bënte pjesë në kontratën e palëve atëherë, njoftimi i dhënë shitësit me gojë nga blerësi për mungesën e konformitetit të mallrave nuk do të ishte i vlefshëm. Në këtë rast Gjykata e ktheu çështjen për shqyrtim për të përcaktuar nëse kjo klauzolë do të konsiderohej e përfshirë në kontratë nga palët apo jo". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980629u1.html.

[428] Vendim i Gjykatës të Distriktit të Oregon/Shtetet e Bashkuara të Amerikës. Nr. i Vendimit: 02-66975-fra11. Datë: 29 Mars 2004. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Amerikan dhe blerësit Meksikan, me objekt shitjeje: pemë Krishtlindjesh. Në këtë rast gjykata argumentoi se, njoftimi i blerësit për mungesën e konformitetit të mallrave në sasi dhe cilësi i bërë me gojë pranohet sipas nenit 39 të Konventës. Sipas gjykatës, mungesa e konformitetit të mallrave nuk kërkohet në ndonjë formë të caktuar dhe qëllimi i këtij njoftimi është t'i mundësojë shitësit kurimin e mospërputhjeve të mallrave". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040329u2.html

janë me të meta[429]; i rëndësishëm është vetëm fakti që ky njoftim të mund të provohet[430].

Kështu, në parim mund të themi se sipas Konventës është e mjaftueshme që njoftimi i të metave të mallrave nga blerësi mund të bëhet edhe me gojë nëpërmjet telefonit, por në këtë rast blerësi këshillohet që për efekt provueshmërie të japë një konfirmim të shkruar për çdo njoftim të metash që i ka dhënë shitësit me gojë apo telefon. Megjithatë, mjetet më të përdorura në tregtinë ndërkombëtare janë faksi apo e-maili. Mund të përdoret edhe komunikimi nëpërmjet postës të zakonshme, por në këtë rast duhet patur kujdes për shpejtësinë e shërbimeve të saj për të përmbushur kërkesën e "*kohës të arsyeshme*" brenda të cilës duhet dhënë njoftimi i të metave[431].

Neni 39(1) i Konventës parashikon se, "*blerësi duhet të njoftojë shitësin për të metat e mallrave brenda një periudhe të arsyeshme kohore pasi ai e ka zbuluar ose duhet t'i kishte zbuluar te metat*".

Për të përcaktuar "***kohën e arsyeshme***" brenda të cilës blerësi duhet të njoftojë shitësin për mospërputhjen e mallrave, sikurse e pamë edhe për konceptin e kohës të parashikuar në nenin 38 të Konventës, duhen marrë në konsideratë të gjitha rrethanat në një rast të caktuar, duke përfshirë këtu edhe praktikat tregtare apo zakonet e përdorura ndërmjet palëve. Kjo periudhë kohe, do të varet edhe nga mallrat, nëse kemi të bëjmë me mallra që prishen[432] apo kemi të bëjmë me mallra të qëndrueshëm[433]. Po ashtu, për të përcaktuar "*kohën e arsyeshme*" mund të ndikojë edhe lloji i mallrave pasi nëse kemi të bëjmë me mallra sezonal, njoftimi i të metave nga blerësi duhet të realizohet në një kohë më të shpejtë[434] . Këto argumente, ne

---

[429] Vendim i Gjykatës Vigevano/Itali. Nr. Vendimi: 405; Datë: 12 Qershor 2000, "Mosmarrëveshja ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Gjerman, me objekt shitjen e gomës për prodhim të shollave të këpucëve. Gjykata ka argumentuar se, njoftimi i të metave të mallrave nuk ka nevojë për një formë të caktuar, pasi mund të behet edhe me gojë nëpërmjet telefonit … .ky njoftim jo vetëm që duhet të realizohet brenda një periudhe shumw të shkurtër por duhet të specifikohet edhe natyra e të metës në mënyrë qw t'i jepet mundësia shitësit për të verifikuar nëse njoftimi për të meta nga blerësi qëndron apo jo").
Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=387&step=FullText,

[430] Vendimi i Gjykatës të Distriktit Frankfurt/Gjermani. Nr. Vendimi: 3/13 O 3/94. Datë: 13 Korrik 1994. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Gjerman, me objekt shitjeje këpucë. Gjykata argumentoi se blerësi duhet të provojë se kur, me ke dhe për çfarë komunikoi në telefon me shitësin, në mënyrë që të pranohet njoftimi i mungesës të konformitetit të mallrave që blerësi I komunikoi nëpërmjet telefonit shitësit."
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940713g1.html.

[431] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 626-628.

[432] Vendimi i Gjykatës të Distriktit Breda/Holandë. Nr. Vendimi: 197586 / KG ZA 08-659; Datë: 16 Janar 2009. "Gjykata argumentoi se, në mosmarrëveshjen ndërmjet shitësit (Grek) dhe blerësit (Holandez) me objekt kontrate shitje:shalqi. Blerësi duhet të njoftonte të metat e mallit menjëherë ose jo me vonë se brenda disa ditësh nga dorëzimi i mallit".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090116n1.html.

[433] Vendim i Gjykatës të Riminit/Itali. Nr. Vendimi: 3095l Datë: 26.11.2002. "Blerësi Italian dhe shitësi Francez lidhen një kontratë me objekt shitje mbajtësesh porcelani. Mosmarrëveshja lindi për arsye së pas dorëzimit të tyre rezultoi se mallrat ishin me të meta. Gjykata është shprehur se blerësi nuk e ka njoftuar shitësin për të metat e mallrave brenda një kohe të arsyeshme sipas N. 39(1) të CISG. Është e vërtetë se "*koha e arsyeshme*" varet nga rrethanat e çdo çështjeje dhe nga natyra e mallrave, por në këtë rast dhënia e njoftimit 6 muaji pas dorëzimit të mallrave është jashtë "*kohës të arsyeshme*".
Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=823

[434] Vendimi i Gjykatës Randers/Danimarkë. Vendim Nr: BS 9700016-4. Datë: 4 Nëntor 1998. "Në mosmarrëveshjen ndërmjet shitësit Danez dhe blerësit Francez me objekt shitjeje pemësh

praktikë ndikojnë në larmishmërinë e praktikës gjyqësore dhe në mosdhënien e një përkufizimi strikt të njoftimit të të metave të mallrave "*brenda kohës të arsyeshme*"[435].

Gjithashtu, mendojmë se për të përcaktuar "*përiudhën e kohës së arsyeshme*" duhet mbajtur në konsideratë edhe mjetet ligjore që do të jenë në dispozicion dhe do të përdoren nga blerësi. Në rast se, blerësi do t'i mbajë mallrat dhe kërkon vetëm shpërblimin e dëmit ose uljen e çmimit të tyre, "*periudha e kohës së arsyeshme*" mund të llogaritet më me elasticitet në raport me rastin kur, blerësi refuzon t'i marrë në dorëzim mallrat. Në situatën e fundit, njoftimi i shpejtë i mungesës të konformitetit të mallrave do t'i jepte mundësinë shitësit jo vetëm të rregullojë të metat e mallrave, por edhe të organizojë transportin për kthimin e tyre. Nëse, blerësi pretendon shkeljen e kontratës nga shitësi, ose në rast se, blerësi kërkon kohë për të sqaruar ankesat e konsumatorëve atëherë, do të ishte e përshtatshme një periudhë më e gjatë kohore. Po ashtu, duhet të mbahet në konsideratë, koha që i duhet blerësit për të kërkuar të drejtën e tij jashtë shtetit dhe nevojën e rishitësit për të pritur reagimin e blerësit përfundimtar në lidhje me të metat e mallrave.

Nga vështrimi i krahasuar i kësaj dispozite të Konventës me nenin 717 të Kodit Civil, rezulton se, ndërsa Konventa parashikon "*një kohë të arsyeshme që blerësi duhet të njoftojë shitësin nga zbulimi i të metave të mallrave*" dhe kjo kohe e arsyeshme mund të jetë 7 ditë, 1 muaji, etj., sikurse e trajtuam më sipër. Legjislacioni shqiptar është më strikt në lidhje më këtë çështje, duke e kufizuar këtë kohë në 10 ditë dhe duke shmangur në këtë mënyrë konfuzionin që mund të rezultonte nga interpretime të ndryshme të gjykatave në lidhje me përcaktimin e termit "*kohë e arsyeshme*".

Sipas Konventës, periudha e "*kohës të arsyeshme*" në të cilën blerësi duhet të njoftojë shitësin për mungesën e konformitetit fillon, kur blerësi ka zbuluar ose duhet të kishte zbuluar të metat e mallrave. Në rast se, blerësi kishte dijeni për mungesën e përputhshmërisë të mallrave me kontratën, periudha e kohës për t'i dhënë njoftim shitësit për të metat e mallrave nis pavarësisht nëse periudha e kohës për të ekzaminuar mallrat ka përfunduar. Po ashtu, blerësi duhet të njoftojë shitësin për mungesë konformiteti të mallrave në sasi kur mallrat janë marrë në dorëzim, pavarësisht se ekzaminimi i mallrave për të meta në cilësi nuk ka përfunduar ende.

Por kur duhet t'i zbulojë blerësi të metat e mallrave?

Përgjigja e kësaj pyetje varet nga e meta. Në situatën kur të metat që do të rezultonin nga ekzaminimi i mallrave, do të zbuloheshin nga vetë blerësi, periudha e kohës për t'i dhënë njoftim shitësit për mungesën e përputhshmërisë të mallrave me kontratën fillon në fundin e periudhës për ekzaminimin e mallrave. Pra, njëra periudhë kohore ndiqet nga tjetra. Në rast se, blerësi padrejtësisht ka vonuar në kohë ekzaminimin e mallrave, atëherë ai duhet të njoftojë shitësin për ekzistencën e të metave të mallrave sa më shpejt të jetë e mundur. Mungesa e konformitetit të mallrave, e cila nuk vërehet nga ekzaminimi i mallrave të bërë nga blerësi do t'i njoftohet shitësit nga blerësi brenda një kohe të arsyeshme pasi ai ta ketë konstatuar ose duhet ta kishte konstatuar këtë mospërputhjeje. Vetëm të metat e mallrave që bëhen të dukshme, duhet t'i njoftohen shitësit nga ana e blerësit për mungesë përputhshmërie..

Krishtlindjesh, Gjykata argumentoi se periudha e kohës 2 ditore do të konsiderohet e arsyeshme që blerësi ti jepte njoftim shitësit për mospërputhshmërinë e mallrave".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981104d1.html

[435] Franco Ferrari, "La Vendita Internazionale. Applicabilità e Applicazioni della Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Vendita Internazionali di Beni Mobili", Padova, Cedam, (2006), fq. 287

Kur dorëzimi i mallrave është i parakohshëm, për shembull: përpara datës të përcaktuar në kontratë për dorëzim ose përpara fillimit të periudhës të caktuar për dorëzim, periudha për t'i dhënë njoftim shitësit për të metat e mallrave nuk fillon para datës të caktuar edhe pse blerësi kishte dijeni për të metat e mallrave para asaj date.

Afati dy vjeçar brenda të cilit blerësi duhet t'i njoftojë shitësit të metat e mallrave i përcaktuar nga neni 39(2) i Konventës, shfaqet si plotësim i periudhës kohore të nenit 39(1) të CISG. Ky afat dy vjeçar, do të zbatohet në rast se e meta nuk shfaqet nga ekzaminimi i mallrave nga blerësi. Afati dy vjeçar nga data e dorëzimit të sendeve, si afat maksimal për blerësin për të njoftuar shitësin për të metat e sendit, parashikohet edhe nga neni 717 i Kodit Civil të Republikës të Shqipërisë, dhe në rast se nuk respektohet ky afat blerësi do ta humbiste të drejtën për të kundërshtuar të metat e sendit.

Për më tepër, sipas Konventës, ky afat zbatohet edhe në rastet kur blerësi ka një justifikim të arsyeshëm që nuk i ka dhënë njoftim shitësit për ekzistencën e të metave të mallrave në përputhje me nenet 39(1) dhe 44 të CISG. Pas përfundimit të periudhës dy vjeçare, blerësi nuk mund të përdori mjetet juridike të përfshira në nenin 44 të Konventës. Gjithsesi, në rast se blerësi vepron në keqbesim, afati dy vjeçar nuk do të ketë efekt, për qëllim të nenit 40. Periudha dy vjeçare e kohës është një afat kohor absolut; ai nuk mund të ndërpritet apo të pezullohet dhe duhet të respektohet "*ex officio"*[436].

Afati kohor dy vjeçar fillon të eci kur mallrat kanë mbërritur te blerësi, pavarësisht se rreziku mund të ketë kaluar më përpara, ose në rastet në të cilat blerësi është pronar i mallrave ky afat fillon të ecë nga momenti i marrjes në dorëzim të dokumenteve të mallrave. Transferimi aktual i mallrave nënkupton se këto mallra janë marrë në dorëzim fizikisht nga blerësi. Në rastin kur mallrat i dorëzohen menjëherë konsumatorit të blerësit me ose pa ridërgim të mallrave në kuptim të nenit 38(3) të Konventës, data e përshtatshme e nisjes të afatit dy vjeçar do të jetë data kur konsumatori ka marrë në dorëzim mallrat. Megjithatë, kjo nuk do të zbatohet në rast se mallrat do të ridorëzohen te konsumatori sepse në këtë rast mallrat tashmë i ka marrë në dorëzim blerësi edhe pse ai, në përputhje me nenin 38(3) të Konventës, nuk pritet t'i ekzaminojë mallrat në këtë kohë.

Në rast se mallrat janë dëmtuar, janë refuzuar apo konfiskuar, koha hipotetike e marrjes në dorëzim të mallrave është përcaktuese.

Neni 39(2) i Konventës, nuk e rregullon në mënyrë të qartë se si do të përcaktohet përfundimi i afatit dy vjeçar, çështje kjo e cila do të rregullohet nga ligji i brendshëm sipas të Drejtës Ndërkombëtare Private. Ky afat dy vjeçar nuk do të zbatohet në rast se bie në kundërshtim me një **periudhë garancie** të parashikuar në kontratë nga palët, qëndrim ky i cili mbahet edhe nga e drejta shqiptare. Po ashtu, afati dy vjeçar mund të zgjatet apo të shkurtohet nga garancia e vendosur nga palët në kontratë[437].

Kontrata duhet të interpretohet në mënyrë që të sqarojë nëse periudha e garancisë e venë nga palët në kontratë bie apo jo në kundërshtim me afatin dy vjeçar të garancisë të rregulluar nga neni 39(2) i Konventës. Për shembull: në rast se, në kontratën e lidhur ndërmjet palëve parashikohet se shitësi do të jetë përgjegjës për mungesën e përputhshmërisë të mallrave vetëm në rast se blerësi njofton shitësin për

[436] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer (2009), fq. 160.

[437] Daniel Girsberger, "The time limits of article 39 CISG", fq. 251.
Faqja Web: http://www.uncitral.org/pdf/english/CISG25/Girsberger.pdf.

të metat e mallrave brenda 3 muajsh nga dorëzimi i tyre, atëherë kjo do të konsiderohet si një shkurtim i afatit dy vjeçar të parashikuar nga Konventa. Megjithatë, edhe nëse garancia e shitësit (se pajisjet e shitura nuk do të kalojnë një konsum të posaçëm për një periudhe një vjeçare), nuk është në përputhje me periudhën e kohës të parashikuar nga neni 39(2), blerësi mund të pretendojë mungesën e konformitetit të mallrave me kontratën edhe pas kalimit të këtij afati një vjeçar, por gjithmonë brenda dy vjetësh[438].

Një pyetje që mund të ngrihet është: Në rastin kur kontrata përmban një garanci, njoftimi për mungesën e përputhshmërisë të mallrave me kontratën do të kryhet kur blerësi të ketë marrë ose duhet të kishte marrë dijeni për këtë të metë apo blerësi duhet të presë deri sa të mbarojë periudha e garancisë?

Për t'i dhënë përgjigje kësaj pyetjeje mund të themi se, në mungesë të një marrëveshje të kundërt ndërmjet palëve, do të prezumohet se do të zbatohet neni 39(1) i Konventës[439].

Si përfundim mund të themi se, për shkak të rëndësisë që ka njoftimi i të metave të mallrave, jemi të mendimit se duhet bërë kujdes jo vetëm në njoftimin e të metave të mallrave brenda një kohe shumë të shkurtër, por edhe të specifikohet se me çfarë të mete kemi të bëjmë për t'i dhënë mundësinë shitësit që të njohë se çfarë problemi ka me mallrat e shitur në mënyrë që të përcaktojë mënyrën e rregullimit të dëmitn të shkaktuar.

6.1.3. Pasojat e mungesës së njoftimit të të metave të mallrave.

Neni 39(1) i Konventës, parashikon se blerësi e humb të drejtën për t'u bazuar në mungesën e konformitetit të mallrave në rast se nuk njofton ose nuk njofton në mënyrë korrekte shitësin për të metat e mallrave[440]. Në vështrim të krahasuar, një qëndrim të tillë e gjejmë edhe nenin 717 të Kodit Civil, sipas të cilit, blerësi e humb të drejtën për të kundërshtuar të metat e sendit, në qoftë se nuk i denoncon ato tek shitësi në mënyrë korrekte duke specifikuar edhe natyrën e tyre. Sikurse vërehet, edhe legjislacioni i brendshëm kërkon specifikimin e të metës duke i kufizuar në këtë mënyrë përdorimin e termave të përgjithshme nga blerësi për njoftimin e të metave të sendeve. Në këto raste mallrat do të konsiderohen se janë pranuar nga blerësi.

Nëse vazhdojmë interpretimin e Konventës, mund të themi se në këtë rast blerësi humbet çdo të drejtë që rezulton nga neni 45 i CISG. Blerësi humbet edhe të drejtën për të përdorur mjetet ligjore të parashikuara nga ligji i brendshëm që rregullojnë shkaktimin e dëmit.

Në rast se, janë dorëzuar një sasi më e vogël mallrash nga çfarë ishte parashikuar në kontratë apo janë dorëzuar mallra të një cilësie më të ulët; ose ato kanë vlerë më të vogël seç ishte parashikuar nga palët në kontratë dhe blerësi nuk e ka njoftuar shitësin për këto të meta, atëherë blerësi duhet të paguajë çmimin e rënë dakort pa patur mundësi të mbrohet apo të përdorë ndonjë kundërshtim. Kur, shitësi dërgon më shumë mallra se sa kishin rënë dakort palët në kontratë dhe blerësi nuk e ka njoftuar shitësin për këtë mungesë përputhshmërie të mallrave, blerësi duhet të

[438] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 636.
[439] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 636.
[440] Petar Sarcevic & Paul Volken eds., "International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures", Oceana (1996), fq. 172.

paguajë një çmim më të lartë në përputhje me sasinë e mallrave sipas nenit 52(2) të Konventës.

Kur, shitësi i dorëzon blerësit mallra të cilësisë më të lartë nga ajo që palët kishin rënë dakort, atëherë do të zbatohet neni 40 i Konventës, i cili do ta përjashtonte shitësin nga mbështetja në mungesën e njoftimit për të metat e mallrave nga ana e blerësit. Për këtë arsye, çmimi nuk do të rritej por do të ishte ne fuqi çmimi i parashikuar në kontratën e parë të lidhur mes palëve.

Ne rast se, blerësi nuk e njofton shitësin për të metat e mallrave në një kontratë me dorëzime periodike, ai do të humbasë të drejtat e tij vetëm për dorëzimin periodik konkret për të cilin ai nuk ka njoftuar të metat dhe jo për dorëzimet e tjera.

Megjithatë, nga ky rregull i përgjithshëm mund të kemi edhe përjashtime: Kështu kur blerësi nuk e njofton shitësin për të metat e sendit, kjo mungesë njoftimi nuk do të sillte pasoja kur:

- Mungesa e konformitetit të mallrave mbështetet në fakte për të cilat shitësi kishte dijeni ose nuk mund të mos kishte dijeni dhe të cilat ai nuk ja bëri të njohura blerësit (neni 40 i Konventës). Në këtë rast afati dy vjeçar nuk do të zbatohet.
- Në rast se blerësi ka një shfajësim të arsyeshëm për mosdhënien e njoftimit për të metat e mallrave; në këtë rast blerësi ruan të drejtën për të kërkuar uljen e çmimit shpërblimin e dëmit të shkaktuar. Përjashtohet e drejta për të kërkuar fitimin e munguar (neni 44 i Konventës). Kjo dispozitë, u përfshi në Konventën e Vjenës për shkak të këmbënguljes të përfaqësuesve të vendeve në zhvillim[441]. Gjithsesi, edhe këto mjete ligjore janë subjekt i afatit dy vjeçar në përputhje me nenin 39(2) të Konventës.
- Shitësi mund të heqë dorë nga kundërshtimi i të metave, pasi njoftimi i dhënë nga blerësi për mungesën e konformitetit të mallrave nuk ishte dhënë brenda kohës të duhur, apo në mënyrë korrekte. Heqja dorë nga shitësi do të zbatohet pa rezerva nëse ai kishte dijeni për të metat e mallrave dhe i merr mbrapa ato. Kjo nënkupton se, ai do t'i riparoj këto mallra apo do të dorëzojë mallra zëvendësuese, ose pranon pa rezerva ekzaminimin e mallrave të njoftuara si me të meta nga një ekspert[442].

Blerësi ka barrën për të provuar se njoftimi për të metat e mallrave është dërguar prej tij, por nuk duhet të provojë se njoftimi ka mbërritur te shitësi. Në rast se, të metat janë njoftuar nga blerësi me faks, dokumenti i faksuar apo raporti i transmetimit të tij janë prova të mjaftueshme. Njoftimi i dhënë me e-mail provohet me printimin e tij, ndërsa në rast se njoftimi për të metat e mallrave i është dorëzuar shitësit me postë do të jetë provë e mjaftueshme certifikata e dërgimit nga posta. Në rast se, njoftimi për të metat e mallrave i është komunikuar shitësit me telefon, blerësi duhet të paktën të japi të dhëna të sakta në lidhje me datën dhe emrin e personit me të cilin komunikoi.

Po ashtu, blerësi do të mbajë barrën për të provuar nëse njoftimi është paraqitur apo jo brenda dy vjetësh në përputhje me nenin 39(2) të Konventës. Kjo, për arsye se vetëm ai mund të sigurojë prova për datën e saktë të marrjes në dorëzim të mallrave.

---

[441] John Honnold, "Uniform law for international Sales under the 1980 United Nations Convention", (1982), fq. 261.

[442] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 638-639.

6.1.4. Dijenia e shitësit për të metat e mallrave.

Mungesa e dhënies të njoftimit për të metat e mallrave apo e mosdhënies të tij në kohë nga blerësi, nuk do të sillte pasoja në rast se shitësi kishte dijeni apo nuk mund të mos kishte dijeni për faktet mbi të cilat mbështetet mungesa e konformitetit të mallrave. Neni 40 i Konventës tregon edhe njëherë se fryma e Konventës është në favor të blerësit. Këtë qëndrim mban edhe Kodi Civil i Republikës të Shqipërisë sipas nenit 718 të të cilit: "*Shitësi nuk mund të përfitojë nga humbja e drejtës të blerësit për të kundërshtuar të metat e sendit, në qoftë se të metat kanë të bëjnë me fakte për të cilat ai ka dijeni ose që nuk mund të mos i dinte dhe nuk ia ka bërë të ditur blerësit*".

Nëse, kthehemi në përmbajtjen e nenit 43(2) të Konventës, vëmë re se kjo dispozitë përmban një rregullim që korrespondon me nenin 40 të CISG, por i pari ka të bëjë me të metat në lidhje me titullin dhe të drejtat apo pretendimet e palëve të treta, ndërsa sipas nenit 43 dijenia aktuale e shitësit është e mjaftueshme.

Terminologjia e përdorur në nenin 40 të Konventës *"nuk mund të mos kishte dijeni*" nënkupton një neglizhencë të madhe të shitësit. Në këtë rast, do të kishim të bënim me një mungesë konformiteti të mallrave mjaft të dukshme. Kjo terminologji e përdorur, lehtëson barrën e provës në lidhje me dijeninë e cila përndryshe do të ishte mjaft e vështirë për tu provuar.

Mungesa e veçantë e përputhshmërisë për të cilën shitësi nuk mund të mos kishte dijeni, varet në mënyrë të posaçme nga pozicioni i tij në sektorin e tregtisë; nga natyra e mallrave; nga të metat e veçanta te mallrave, etj. Megjithatë, nuk mund të themi se është një detyrë e përgjithshme e çdo shitësi për të ekzaminuar mallrat dhe po ashtu, nuk mund të përgjithësojmë se çdo shitës në tregtinë ndërkombëtare vepron me keqbesim.

Në rastin kur, mallrat kane të meta në sasi apo në dorëzim, në përgjithësi pretendohet se shitësi nuk kishte dijeni për to përveç rasteve kur kjo rezulton nga neglizhenca e tij. Megjithatë, në se një distributor është mbështetur në informacionin e dhënë nga prodhuesi për mallrat që në paketimin e tyre origjinal, ai nuk mund të pretendojë se nuk kishte dijeni për të metat e mallrave. Të metat e cilësisë të mallrave varen nga fakti nëse vetë shitësi është prodhues i mallrave apo është thjesht një distributor i mallrave. Kështu, prodhuesi nuk mund të mos ketë dijeni për të metat e dukshme të mallrave të cilat rezultojnë nga një kontroll sipërfaqësor apo nga ndonjë test standard i mallrave.

Dijenia për të metat nga personeli ndihmës, punonjës apo persona të tjerë të ngarkuar për të përmbushur kontratën i atribuohen shitësit, ashtu si edhe dijenia e furnizuesve të thjeshtë, ndërsa dijenia e ekzaminuesve neutral të cilët merren me ekzaminimin e mallit për të dyja palët kontraktuese nuk i atribuohet shitësit[443].

Gjithashtu, neni 40 i Konventës, kërkon që shitësi të mos ja ketë bërë të njohura blerësit mungesën e konformitetit të mallrave. Kjo kërkesë është e paqartë dhe nuk nënkupton se shitësi ka detyrimin e përgjithshëm t'i bëjë blerësit të njohura të metat e mallrave. Por, në rast se shitësi ja bën të njohura të metat e mallrave blerësit në kohën e lidhjes të kontratës, përgjegjësia e tij përjashtohet në përputhje me nenin 35 të Konventës. Kur, të metat i bëhen të njohura blerësit pas lidhjes së kontratës, në

[443] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 643-645.

këtë rast do të kishim mospërmbushje të detyrimit të shitësit. Kështu, blerësi ose do të refuzojë t'i marrë në dorëzim mallrat ose do t'i pranojë ato me të meta[444].

Në përfundim mund të themi se, neni 40 i Konventës, e privon shitësin nga e drejta për tu mbështetur në shkeljen e detyrimit të blerësit që të ekzaminojë mallrat dhe të njoftojë shitësin për të metat e tyre. Në këtë rast nuk do të zbatohet as afati kohor i parashikuar në nenin 39(2) të Konventës.

Barra e provës bie mbi blerësin, ai duhet të provojë se shitësi kishte dijeni apo nuk mund të mos kishte dijeni për të metat e mallrave. Megjithatë, kur blerësi arrin të provojë se të metat e mallrave rezultojnë nga fusha e përgjegjësisë të shitësit, barra e provës do të kalojë te shitësi sipas konsideratës se ai është më pranë fakteve. Në rast se, shitësi kërkon të mbështetet në faktin se ai i ka bërë të njohur blerësit rrezikun për mungesën e përputhshmërisë të mallrave, atëherë do të jetë pikërisht shitësi ai i cili do të mbajë barrën e provës[445].

6.1.5. Njoftimi i palëve të treta.

Rasti kur shitësi i dorëzon blerësit mallra të cilat janë të lira nga pretendimet e palëve të treta rregullohen nga nenet 41 i Konventës, ndërsa neni 42 i saj rregullon në mënyrë të posaçme çështjet e pronësisë intelektuale, problematikë kjo e trajtuar edhe në kapitullin e IV të këtij punimi. Nga ana tjetër, neni 43 i Konventës rregullon të drejtën e blerësit për t'u mbështetur në këto dispozita dhe të drejtën për të pretenduar në përdorimin e mjeteve ligjore në rast të shkeljes të tyre.

Nëse hedhim vështrimin në të drejtën e brendshme, po ashtu shitësi detyrohet të dorëzojë sendet të shkarkuara nga çdo e drejtë apo pretendim i të tretëve, përveç kur në kontratë është parashikuar ndryshe, në përputhje me nenin 719 të Kodit Civil. Ky detyrim i shitësit quhet ndryshe edhe **garanci për eviksion**. Në doktrinën shqiptare, me eviksion do të kuptojmë humbjen apo cenimin e pronësisë të blerësit gjatë ushtrimit të së drejtës si pronar[446]. Nga analiza e fjalisë të dytë e kësaj dispozite na rezulton se, në rast se palët me vullnetin e tyre të lirë parashikojnë në kontratë se shitësi do të përjashtohet nga detyrimi për t'i dorëzuar blerësit sende të shkarkuara nga çdo e drejtë apo pretendim i të tretëve, atëherë blerësi në këtë mënyrë ka rënë dakort se ne rast se zhvishet nga pronësia mbi sendin e blerë ai nuk do t'i kërkoje shitësit çmimin e paguar dhe dëmin e shkaktuar, por do t'i përballojë vetë humbjet.

Në këtë kuadër, autonomia kontraktore e palëve, rregullohet edhe nga paragrafi i dytë i nenit 41 të Konventës, i cili i njeh mundësinë shitësit t'i dorëzojë blerësit mallra mbi të cilat rëndojnë pretendimet e të tretëve në rast se blerësi ka rënë dakort t'i marr mallrat në këto kushte. Madje, Kodi Civil në nenin 721 të tij i krijon mbrojtje blerësit i cili ka arsye të besojë për ekzistencën e pretendimeve të palëve të treta duke i dhënë atij mundësi të pezullojë pagimin e çmimit duke kufizuar në këtë mënyrë dëmtimin e tij. Megjithatë, për të ruajtur marrëdhëniet ndërmjet palëve, dispozita ka parashikuar se në rast se shitësi e garanton blerësin se sendet janë të lira nga pretendimet e palëve të treta, atëherë blerësi duhet të vijojë me pagesën e çmimit. Por, në rast se blerësi ka patur dijeni për pronësinë e personave të tretë mbi sendin në

[444] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 643-646.

[445] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 643-647.

[446] Mariana Tutulani-Semini, "E drejta e detyrimeve dhe kontratave" Pjesa e Posacme, Skanderbeg books (2006), fq. 13.

momentin e lidhjes të kontratës, ai nuk mund të pretendojë pezullimin e pagimit të çmimit dhe as kthimin e çmimit të paguar nga shitësi, pra në përgjithësi nuk mund të ushtrojë të drejtat e tij që rrjedhin nga eviksioni.

Në kuadër të Konventës, mund te themi se në rastin kur, blerësi nuk ka rënë dakort për pranimin e mallrave të rënduar nga pretendimet e të tretëve, atëherë duhet të zbatohet paragrafi i parë i nenit 41 të Konventës. Kështu, blerësi i cili merr dijeni për pretendime dhe të drejta e të tretëve në lidhje me mallrat të cilat ai i ka blerë, duhet të njoftojë shitësin për to. Vetë dispozitat e Konventës nuk kërkojnë një njoftim të menjëhershëm të shitësit, por në përputhje me nenin 39 të CISG, blerësi duhet të njoftojë shitësin brenda një kohe të arsyeshme. **Koha e arsyeshme** mund të përfshijë një periudhe të caktuar kohore, kohë që blerësit i duhet të kuptojë pasojat ligjore të veprimit dhe mosveprimit të tij të këshilluara nga juristi apo avokati i tij. Pavarësisht kësaj, blerësi nuk duhet të abuzojë me konceptin e kohës së arsyeshme. Koha e arsyeshme do të fillojë të eci kur blerësi duhet të ishte bërë i vetëdijshëm për të drejtën apo pretendimin e të tretëve.

Blerësi nuk duhet t'i neglizhoje pretendimet apo të drejtat e të tretëve në rast se ai vihet në dijeni të tyre.

Nga ana e tij blerësi, jo vetëm duhet të njoftojë shitësin për pretendimet e të tretëve mbi mallrat, por ai gjithashtu duhet të specifikojë edhe natyrën e pretendimeve apo të drejtës të pretenduar nga të tretët, si dhe duhet të verë në dijeni shitësin edhe për hapat që kanë ndërmarrë apo kanë ndërmend të ndërmarrin të tretet për të realizuar të drejtat e tyre. Njoftimi i blerësit do t'i mundësojë shitësit marrjen e masave të menjëhershme për të mbrojtur të drejtat e tij dhe të blerësit nga pretendimet e palëve të treta. Mosdhënia e njoftimit në kohë, nga ana e blerësit mund të sjellë pasoja në lidhje me pretendimet e tij për të kërkuar shpërblimin e dëmit.

Për analogji me nenin 43(1) të Konventës, neni 720 (paragrafi i parë) i Kodit Civil në këtë rast përdor terminologjinë *"brenda një afati të arsyeshëm"*. Pra, blerësi duhet t'ja ketë bërë të ditur shitësit pretendimet e të tretëve mbi sendin duke specifikuar natyrën e tyre brenda një afati të arsyeshëm nga momenti që ka marrë ose duhej të merrte dijeni për këto pretendime. Për pasojë, në rast se blerësi e ka përmbushur këtë detyrë të tij dhe zhvishet nga pronësia mbi sendin e blerë, atëherë shitësi detyrohet që t'i kthejë blerësit çmimin e shitjes si dhe dëmin e pësuar. Ndërsa nga ana tjetër, në rast se blerësi nuk e njofton shitësin për këto pretendime, atëherë ai e humbet të drejtën për të kërkuar çmimin e paguar dhe dëmin e shkaktuar[447]. Në vazhdim, Kodi Civil parashikon se, në rast se blerësi paditet nga një i tretë që pretendon se ka të drejta mbi sendin e shitur, atëherë blerësi duhet të thërrasë shitësin në çështje. Në rast se, blerësi nuk e thërret shitësin në çështje dhe në dëm të tij është dhënë një vendim i formës së prerë atëherë ai e humbet të drejtën e garancisë për evinksion në qoftë se shitësi provon se ekzistonin arsye të mjaftueshme për të refuzuar kërkesën. Po ashtu, blerësi që ka njohur vullnetarisht të drejtën e të tretit, e humb të drejtën e garancisë për evinksion në qoftë se nuk provon se nuk ekzistonin arsye të mjaftueshme për të penguar marrjen e sendit.(Neni 728 i Kodit Civil). Madje, Kodi Civil në nenin 729 rregullon edhe rastin kur blerësi ka shmangur marrjen e sendit nga të tretët duke paguar një shumë parash. Në këtë rast, shitësi mund të shkarkohet nga pasojat e garancisë për eviksion duke i kthyer blerësit shumën e paguar, interesat si dhe të gjitha shpenzimet.

[447] Ardian Nuni, Ilir Mustafaj, Asim Vokshi "E Drejta e Detyrimeve II" Tiranë (2008), fq. 15-16.

Në përputhje me nenin 77 të Konventës, pala që mbështetet në shkeljen e kontratës duhet të marrë masa të tilla, që të jenë të arsyeshme në raport me rrethanat për të zvogëluar humbjen. Kjo dispozitë i këshillon palët kontraktuese që t'i njoftojnë njëri-tjetrit pretendimet e tyre brenda një kohe të arsyeshme, duke promovuar në këtë mënyrë edhe një nga parimet e përgjithshme të Konventës, që është nxitja e komunikimit ndërmjet palëve kontraktuese. Ky parim, mund të ketë si pasojë zbutjen e dëmeve që mund ti shkaktohen palëve duke njoftuar palën që ka shkelur detyrimet për problematikat e ngritura me përpara në kohë duke i dhënë mundësinë atij ti rregullojë këto probleme përpara se të jetë vonë.

Pas paragrafit të parë të nenit 43 të CISG i cili kërkon që blerësi duhet të njoftojë shitësin për pretendimet e palëve të treta brenda një kohe të arsyeshme, neni 43(2) i Konventës, e kufizon këtë parim. Kështu, neni 43(2) parashikon se shitësi nuk mund të mbështetet te ky njoftim, në rast se shitësi kishte dijeni apo nuk mund të mos kishte dijeni për pretendimet e palëve të treta. Kjo dispozitë është një analogji e nenit 40 të Konventës, të interpretuar më sipër Në rast se, shitësi kishte dijeni për pretendimet e palës të tretë atëherë njoftimi i blerësit për këtë pretendim brenda një kohe të arsyeshme nuk do të ishte i nevojshëm. Ashtu si neni 40 i CISG, edhe neni 43(2) i Konventës pasqyron parimin e mirëbesimit, pra shitësi pritet të mos dorëzojë mallra për të cilat ai kishte dijeni se mund të rëndojnë pretendime të palëve të treta.

Ketë rregullim, e vumë re edhe në të drejtën e brendshme, e cila në mënyrë specifike parashikon nën paragrafin e dytë të nenin 720 të Kodit Civil se shitësi nuk duhet të ketë dijeni të të drejtave apo të pretendimeve të të tretëve, apo të natyrës së tyre. Nëse shitësi ka dijeni për këto pretendime atëherë njoftimi i blerësit për këtë pretendim në një kohë të arsyeshme nuk do të ishte i nevojshëm.

Megjithatë, neni 43(2) i Konventës, ka një zbatim të diskutueshëm për sa i përket pretendimeve të palëve të treta për pronësinë intelektuale. Nga njëra anë, duke qenë se neni 42 i Konventës, insiston që shitësi të ketë njëfarë dijenie (në përputhje me terminologjinë e përdorur nga dispozita, pra që shitësi kishte dijeni apo nuk mund të mos kishte dijeni për pretendimet), atëherë kufizimi i nenit 43(2) të CISG do të zbatohet gjithmonë për pretendimet e paraqitura në nenin 42 të Konventës. Kështu pra, nuk është e nevojshme që blerësi të njoftojë shitësin brenda një kohe të arsyeshme në përputhje me nenin 43(1) të Konventës për pretendimet të cilat mund të rezultojnë nga neni 42. Nga ana tjetër, një tjetër interpretim i mundshëm i këtyre dispozitave mund të na çojë në konkluzionin se neni 43(2) i Konventës nuk do të zbatohet për pretendimet që rezultojnë nga neni 42 i CISG, në rast se shitësi e mohon dijeninë aktuale për pretendimet e palëve të treta, por nga rrethanat konkrete të çështjes rezulton se shitësi "*nuk mund të mos kishte dijeni për këto pretendime*". Ky interpretim, mund të jetë i rëndësishëm duke qenë se neni 43(2) i Konventës nuk i referohet shitësit i cili "*nuk mund të mos kishte dijeni*" për pretendimet e palëve të treta, por i drejtohet vetëm shitësit i cili "*kishte dijeni*" për këto pretendime[448].

6.2. Dispozitat për rregullimin e të metave të mallrave.

Neni 34 dhe 37 të Konventës, i njohin mundësinë shitësit të rregullojë mospërmbushjen e detyrimeve në rastet kur data e dorëzimit të mallrave nuk ka kaluar ende. Ndërsa neni 48 i Konventës, i jep mundësinë blerësit të përcaktojë një periudhë

[448] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 214-215.

kohe shtesë për të rregulluar mospërmbushjen e detyrimeve edhe në rast se koha e dorëzimit të mallrave ka kaluar.

Kështu, neni 34 i Konventës, parashikon situatën në lidhje me **rregullimin e mospërputhjeve të dokumenteve nga shitësi para kohës të caktuar në kontratë**. Thënë ndryshe, në qoftë se shitësi i ka dorëzuar blerësit dokumentet në lidhje me mallrat, para kohës të përcaktuar në kontratë, ai mund të rregullojë çdo mospërputhje të tyre deri në momentin e parashikuar për lëshimin e tyre. Në këtë rast rezulton se e drejta për të ndrequr apo riparuar mospërputhjet ka dy kufizime.

- Së pari, shitësi duhet të riparimi i mospërputhjeve deri në datën e përcaktuar nga palët në kontratë për dorëzimin e tyre, dhe
- Së dyti, riparimi i të metave nga shitësi nuk duhet t'i shkaktojë blerësit shqetësime apo shpenzime të paarsyeshme.

Të njëjtin rregullim e vëmë re edhe në nenin 713 të Kodit Civil, i cili karakterizohet nga të njëjtët elemente.

Njëri, nga elementet që mund të shfaqi konfuzion në Konventë, është termi *"i paarsyeshëm"* i përdorur në këtë dispozitë. Ky term, mund të shfaqë vështirësi në dhënien e një përkufizimi e për pasojë, do të jetë i ndryshëm në varësi të çështjes konkrete. Disa autorë, kanë sugjeruar se shqetësimet apo shpenzimet do të konsiderohen të paarsyeshme vetëm nëse ato nuk kompensohen për shpërblim dëmi. E drejta për të kërkuar shpërblimin e dëmit rregullohet në fjalinë e fundit të nenit 34 të Konventës[449].

Ndërsa ne jemi të mendimit që, "*shpenzimet e paarsyeshme*" si term, do të vareshin nga një sërë faktorësh të tillë si: faktorë ekonomik, pozita që zë një shoqëri në treg, etj. Për shembull: një shpenzim prej 1000 eurosh do të jetë i paarsyeshëm për një sipërmarrje të vogël, por do të jetë mëse i arsyeshëm për një sipërmarrje të madhe.

Neni 34 i Konventës, parashikon se pavarësisht mundësisë që i njihet shitësit për të ndrequr mospërputhjet, blerësi e ruan të drejtën për të kërkuar shpërblim dëmi, për çdo humbje të shkaktuar nga mospërmbushja fillestare e kontratës, nga ana e shitësit.

Ndërsa, neni 37 i Konventës, i jep mundësi **shitësit të rregullojë çdo dorëzim të mallrave me të meta, i cili është kryer përpara afatit** të përcaktuar nga palët për dorëzimin e mallrave. Duket qartë se, ligji uniform kërkon t'i japë një zgjidhje mjaft praktike problematikave të tregtisë ndërkombëtare. Gjithsesi, parimi thelbësor vazhdon të jetë ai i mirëbesimit. Në rast se, shitësi i dorëzon mallrat blerësit para datës të përcaktuar për dorëzim, blerësi mund t'i pranojë mallrat ose mund t'i refuzoje ato. Shitësi, me shpenzimet e tij, mund të riparoj të metat e mallrave të dorëzuara blerësit, para afatit të përcaktuar në kontratë. Në këtë rast, shitësi duhet të kompensojë blerësin për çdo lloji shpenzimi apo dëmi që ky i fundit mund të ketë pësuar. Rregullimi i të metave duhet të realizohet pa i shkaktuar shpenzime shumë të mëdha blerësit apo pa i shkaktuar atij shqetësime të paarsyeshme[450].

Nga analiza e dispozitave të Konventës, rezulton se rregullimi i të metave të mallrave shfaqet në dy situata të ndryshme të rregulluara nga CISG. Kështu, nga njëra anë neni 37, i jep mundësinë shitësit të ndreq mospërputhjet e mallrave përpara kohës të dorëzimit të tyre, nga ana tjetër, neni 48 i Konventës i jep mundësi **shitësit të**

[449] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq.218.

[450] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 146.

ndreq të metat e mallrave pas kohës së dorëzimit të tyre. Pikërisht në momentin kur shitësi do të konsiderohej se e ka shkelur kontratën, për shkak se nuk i ka përmbushur detyrimet e tij në kohë, neni 48 i Konventës, i jep mundësinë shitësit, për të përcaktuar vetë një kohë shtesë për të përmbushur detyrimet.

Kështu, mundësia e shitësit për të rregulluar të metat e mallrave edhe pas dorëzimit të tyre, varet nga fakti nëse blerësi ka kryer ndonjë veprim për ta deklaruar kontratën e zgjidhur apo jo. Nëse, blerësi kërkon zgjidhjen e kontratës në përputhje me nenin 49 të Konventës, atëherë kuptojmë se ai, nuk e ka vullnetin për të lejuar shitësin që në kohën shtesë të caktuar prej tij të rregullojë mospërmbushjen e detyrimeve.

Pjesa më e rëndësishme e nenit 48 paraqitet në paragrafin e dytë të tij, sipas të cilit, shitësi duhet ti kërkojë blerësit që të lejohet të ndreq mospërmbushjen e detyrimeve të tij brenda një kohe shtesë të caktuar. Në këtë rast, blerësi mund të pranojë ose refuzojë këtë propozim të shitësit. Megjithatë, në rast se blerësi nuk përgjigjet brenda një "*kohe të arsyeshme*", ai do të konsiderohet se e ka pranuar kërkesën e shitësit dhe shitësi do të mund të rregullojë mospërputhjet e mallrave në periudhën e kohës shtesë.

Neni 48(3) i Konventës, parashikon se njoftimi që shitësi i bën blerësit se ai ka për qëllim të riparoj të metat e mallrave brenda një kohe shtesë, kualifikohet si një kërkesë në kuptim të nenit 48(2) të Konventës. Në këtë mënyrë, kërkesa apo njoftimi që shitësi i bën blerësit, në lidhje me rregullimin e të metave të mallrave, brenda një kohe të caktuar, përbën të drejtën e shitësit për të rregulluar të metat e mallrave, përveç rasteve kur blerësi në mënyrë të shprehur e refuzon këtë kërkesë apo njoftim. Në rast se, blerësi e pranon kërkesën e shitësit apo njoftimin e tij në mënyrë të shprehur apo të heshtur, ai nuk mundet më pas të përdorë mjetet ligjore gjatë periudhës të kohës që është në kundërshtim me përmbushjen e shitësit (neni 48(2) i CISG). Megjithatë, neni 48(1) parashikon edhe kufizime në mundësinë e shitësit për të rregulluar të metat e mallrave në përputhje me këtë dispozitë. Kështu:

- Së pari, rregullimi i mungesës të konformitetit të mallrave nga shitësi do të kryhet me shpenzimet e shitësit.
- Së dyti, shitësi duhet të rregullojë mospërputhjet e mallrave pa i shkaktuar blerësit ndonjë vonesë të paarsyeshme.
- Së treti, rregullimi i të metave të mallrave nga shitësi nuk duhet t'i shkaktojë blerësit shqetësime të paarsyeshme dhe
- Së katërti, rregullimi i të metave të mallrave nuk duhet t'i shkaktojë blerësit pasiguri të rimburisimit nga shitësi për çdo shpenzim që blerësi mund të pësojë si pasojë e ndreqjes të mospërputhjeve të mallrave nga shitësi.

Tre kufizimet e fundit, mund të jenë të vështira për tu zbatuar, pasi nevojitet të përcaktohet se kur vonesa, shqetësimet apo pasiguritë do të konsiderohen të paarsyeshme. Pavarësisht këtyre kufizimeve, Konventa përpiqet të balancojë interesat e shitësit, për të patur mundësi të kurojë të metat e mallrave, me interesat e blerësit për të mos vuajtur dëmtim të padrejtë si rrjedhojë e përmbushjes me të meta të detyrimit të shitësit.

Sikurse është përmendur edhe më sipër, në komentin e nenit 34 të Konventës, disa autorë, kanë sugjeruar se vonesa, shqetësimet apo pasiguritë janë të paarsyeshme vetëm në rast se ato nuk mund të kompensohet për dëmet e pretenduara. Neni 48(1) i Konventës, parashikon se blerësi në çdo rast mund të pretendojë shpërblim dëmi për

çdo humbje që mund të pësojë si rezultat i dorëzimit fillestar të mallrave me të meta[451].

Edhe sipas të drejtës shqiptare në përputhje me nenin 722 dhe 723 të Kodit Civil, blerësi mund t'i caktojë shitësit një afat të arsyeshëm për përmbushjen e detyrimeve. Në varësi të afatit, blerësi nuk mund të përdorë asnjë mjet juridik për mospërmbushjen, përveç kur është njoftuar nga shitësi se ky i fundit nuk do të përmbushë detyrimin në afatin e caktuar.

6.3. Mjetet ligjore të blerësit në rast mospërmbushje të detyrimeve nga shitësi.

Konventa e Vjenës në pjesën e III të saj, kapitulli II, seksioni II, trajton mjetet ligjore që mund të përdorë blerësi në rast të shkeljes të kontratës nga shitësi. Neni 45 e orienton blerësin se si të veprojë, nëse vëren se shitësi ka shkelur kontratën. Kjo dispozitë është hartuar nga redaktoret e Konventës në përmbyllje të dispozitave në lidhje me të metat e mallrave. Nga leximi i dispozitave, vërehet se nenet, 45 dhe 46 i Konventës vendosin një lloji ekuilibri ndërmjet rendeve juridike të brendshme të vendeve "*common law*" dhe "*civil law*".

Në kuadrin e mospërmbushjes të detyrimeve nga shitësi, në të drejtën e brendshme, blerësi në varësi të llojit të mospërmbushjes mund të kërkojë:

a) Në rastin kur dorëzimi i sendeve me të meta përbën një mospërmbushje të rëndësishme të detyrimeve kontraktore (neni 722 te Kodit Civil), blerësi ka të drejtë të kërkojë:

- dorëzimin e sendeve si shtesë apo zëvendësim,
- eliminimin e të metave me anë të ndreqjes,
- uljen e çmimit,
- të deklarojë zgjidhjen e kontratës.

Në çdo rast blerësi nuk humb të drejtën të kërkojë shpërblimin e dëmit.

b) Kurse në rastin kur dorëzimi i sendeve me të meta përben një mospërmbushje të parëndësishme të kontratës, blerësi në përputhje me nenin 723 te Kodit Civil mund të kërkojë:

- heqjen ose ndreqjen e të metave të sendeve të dorëzuara, ose
- uljen e çmimit.

Po ashtu edhe në rast të mospërmbushjes jo të rëndësishme të detyrimeve, në çdo rast blerësi nuk e humb të drejtën të kërkojë shpërblimin e dëmit.

Qoftë në rastin e mospërmbushjes të rëndësishme të detyrimeve nga shitësi, edhe në mospërmbushjen e parëndësishme, blerësi mund t'i caktojë shitësit një afat të arsyeshëm për përmbushjen e këtyre detyrimeve. Në varësi të afatit, blerësi nuk mund të shfrytëzojë asnjë mjet juridik për këtë mospërmbushje, përveç rastit kur është njoftuar nga shitësi se ky nuk do të përmbushë detyrimin në afatin e caktuar.

Ndërsa Konventa i rregullon mjetet ligjore të përdorura nga blerësi në rast se shitësi nuk i përmbush detyrimet në nenet 46 - 52 të CISG, duke përfshirë në to:

- Përmbushjen e posaçme të detyrimeve. (Zëvendësimin e mallrave në përputhje me nenin 46(2) të CISG dhe Riparimin e mallrave në përputhje me nenin 46(3) të CISG),

[451] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 220-221.

- Uljen e çmimit në përputhje me nenin 50 të CISG,
- Përmbushjen e pjesshme të detyrimeve në përputhje me nenin 51 të CISG,
- Dorëzimin e herët apo i më shumë mallrave në përputhje me nenin 52 të CISG,
- Zgjidhjen e kontratës në përputhje me nenin 49(1) të CISG dhe,
- Në çdo rast shpërblimin e dëmit në përputhje me nenin 74 të CISG[452]. Më poshtë do të analizojmë secilin nga këto mjete juridike.

6.3.1. Përmbushja e posaçme e detyrimeve.

Neni 46 i Konventës, në mënyrë të përgjithshme i jep mundësi blerësit t'i kërkojë shitësit të përmbushë detyrimet e tij në përputhje me kontratën apo Konventën, detyrimet këto, të cilat rezultojnë nga nenet 30-34 dhe 41 dhe 42 të CISG. Nga këto dispozita rezulton se, shitësi duhet të prodhojë, sigurojë apo të dorëzojë mallrat, në kohën dhe vendin e caktuar në kontratë si dhe këto mallra duhen dorëzuar të lira nga pretendimet e palëve të treta[453].

Në të drejtën e brendshme, konkretisht në nenin 476 të Kodit Civil, parashikohet përmbushja në natyrë e detyrimeve. Por, Konventa në paragrafin e parë të nenit 46 të saj, i jep mundësinë blerësit t'i kërkojë shitësit, përmbushje të posaçme të detyrimeve që rezultojnë nga kontrata.

Përmbushja e posaçme e detyrimeve, është e mundur në rast se blerësi nuk është duke ushtruar një mjet ligjor që bie në kundërshtim me të. Kështu, në rast se blerësi i kërkon shitësit të dorëzojë mallrat e parashikuara në kontratë, blerësi nuk mund të kërkojë gjithashtu edhe kthimin e çmimit të paguar. Por, në përputhje me nenin 45(2) të Konventës, blerësi mund të kërkojë shpërblim dëmi edhe në rastin kur kërkohet përmbushja e posaçme e detyrimeve.

Ndërsa, në rast se blerësi e deklaron kontratën e zgjidhur, atëherë ai nuk mund të pretendojë nga shitësi përmbushjen e saj në përputhje me nenin 46(1) pasi sipas nenit 81(1) të CISG, "*Zgjidhja e kontratës i liron palët nga detyrimet e tyre në përputhje me të...*". Po ashtu, blerësi nuk mund të kërkojë kthimin e plotë të çmimit të paguar, në të njëjtën kohë me kërkesën e tij për dorëzimin e mallrave pa të meta. Këto raste, do të vinin në kundërshtim me njëra-tjetrën, ndërsa kërkesa e blerësit për shpërblim dëmi për humbjet në lidhje me shkeljen e detyrimeve të shitësit si rasti i humbjeve që mund të jenë shkaktuar nga dorëzimi me vonesë i mallrave, nuk do të përbëjnë kundërshtim.

Si rezultat i interpretimit të dispozitave të Konventës, vërehet se neni 28 i saj, kufizon mundësinë e blerësit për të kërkuar përmbushje të posaçme të detyrimeve në përputhje me nenin 46, duke referuar te ligji i brendshëm i gjykatës përpara të cilës është ngritur për shqyrtim mosmarrëveshja. Kështu, neni 28 parashikon se: "*një gjykatë nuk është e detyruar të jap një vendim për përmbushje të posaçme të detyrimit, përveç kur gjykata do të vepronte në këtë mënyrë sipas ligjit të brendshëm në lidhje me kontrata shitje të ngjashme që nuk rregullohen nga kjo Konventë*".

Kjo dispozitë paraqet dallimin që Konventa i bën zbatimit të ligjit të brendshëm në disa fusha që mund të kenë vëmendje të veçantë në të, si për shembull:

---

[452] Christiana Fountoulakis, "Remedies for breach of contract under the United Nations Convention on the International Sale of Goods" Springer, (2010), fq. 10.

[453] Fritz Enderlein, Dietrich Maskow, "International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Oceana Publication, (1992), fq. 177.
Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html.

kontratat e konsumatorit (neni 2 i CISG). Thënë ndryshe, neni 28 i Konventës, pranon se përmbushja e posaçme e detyrimeve është një mjet ligjor i veçantë dhe unik dhe potencialisht me interes të posaçëm në të drejtën e brendshme. Gjithashtu, mund të themi se kjo dispozitë është e ndryshme në shtete të ndryshme në varësi të faktit nëse një detyrim i tillë është apo jo i lejueshëm[454].

E drejta për përmbushjen e posaçme të detyrimeve nga shitësi, plotësohet nga dy paragrafë të posaçëm, që kanë të bëjnë me të drejtën e blerësit për të kërkuar mallra zëvendësuese, dhe të drejtën e tij për të kërkuar ndreqjen e mallrave. Këto mjete juridike parashikohen edhe në drejtën e brendshme, në nenin 722(1) dhe (2) të Kodit Civil. Paragrafi i parë i kësaj dispozite përdoret në rastin kur dorëzimi i sendeve me të meta përbën një mospërmbushje të rëndësishme të detyrimeve kontraktore. Ndërsa, paragrafi i dytë i saj përdoret edhe në rastin kur dorëzimi i sendeve me të meta përbën një mospërmbushje të parëndësishme të detyrimeve kontraktore. Sipas kësaj dispozite, blerësi mund t'i caktojë shitësit një afat të arsyeshëm për përmbushjen e këtyre detyrimeve. Në varësi të afatit blerësi nuk mund të përdorë asnjë mjet juridik për mospërmbushjen, përveç kur është njoftuar nga shitësi se ky i fundit nuk do të përmbushë detyrimin në afatin e caktuar. Në çdo rast, blerësi nuk humb të drejtën të kërkojë shpërblimin e dëmit.

Po ashtu, Konventa i rregullon këto mjete juridike në nenet 46(2) dhe (3) të saj, dhe në të dyja këto raste përmbushja e detyrimit nga shitësi nuk është në përputhje me kontratën[455]. Vlerësimi mungesës të konformitetit të mallrave do të bëhet në përputhje me nenin 35 të Konventës. Kështu na shfaqen dy situata:

a) E drejta e blerësit për të kërkuar mallra zëvendësuese.

Neni 46(2) i Konventës, i njeh të drejtën blerësit të kërkojë **dorëzimin e mallrave zëvendësues**, në rast se shitësi ka dorëzuar mallra që nuk përputhen me kontratën. Kjo e drejtë e blerësit kufizohet nga dy kushte:

- Së pari, **shkelja e kontratës duhet të jetë thelbësore**,
- Së dyti, blerësi duhet të njoftojë shitësin për kërkesën e tij, për mallra zëvendësuese **brenda një kohe të pranueshme**.

Sipas kushtit të parë, blerësi mund t'i kërkojë shitësit mallra zëvendësues vetëm në rast se dorëzimi i mallrave që nuk përputhen me kontratën përben një shkelje thelbësore të kontratës në kuptimin e nenit 25 të CISG. Pra, blerësi mund të kërkojë mallra zëvendësuese vetëm në rast se mallrat që ka marrë në dorëzim e privojnë atë në mënyrë thelbësore nga ajo çfarë ai priste nga kontrata dhe shitësi kishte dijeni ose duhet ta kishte parashikuar këtë pasojë. E meta duhet të jetë e konsiderueshme, pasi një e metë e vogël në mallra nuk do të çonte në shkelje thelbësore të kontratës dhe për pasojë blerësi nuk mund të pretendojë dorëzimin e

[454] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 241-242.

[455] Siegfried Eiselen ,"A Comparison of the Remedies for Breach of Contract under the CISG and South African Law": Basedow et al. eds, Aufbruch nach Europa - 75 jahre Max-Planck-Institut für Privatrecht, Mohr Siebeck: Tübingen 2001.
Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/eiselen2.html.

mallrave zëvendësues. Megjithatë, edhe në këtë rast blerësi mund të pretendojë shpërblim dëmi në përputhje me nenin 45 të Konventës[456].

Sipas kushtit të dytë, dispozita parashikon një siguri si për shitësin ashtu edhe për blerësin sepse pas kalimit të një periudhe kohe të arsyeshme, një pretendim i tillë nuk mund të ngrihet më. Blerësi duhet të njoftojë shitësin për kërkesën e tij për mallra zëvendësuese në kohën e pranueshme, kohë e cila në përputhje me nenin 46(2) mund të jetë, rreth apo në të njëjtën kohë me kohën që blerësi ka njoftuar shitësin se ka marrë në dorëzim mallra me të meta

Njoftimi i të metave të mallrave sipas nenit 39, kryhet brenda një kohe të arsyeshme pasi blerësi i ka zbuluar apo duhet t'i kishte zbuluar të metat, por gjithmonë brenda dy viteve nga data që blerësi i ka marrë në dorëzim mallrat. Kështu, njoftimi i blerësit për mallrat zëvendësuese duhet të kryhet në të njëjtën kohë ose brenda një kohe të arsyeshme pas kësaj. Kjo do të varet nga rrethanat e çështjes dhe do të shihet rast pas rasti.

Kërkesat e njoftimit të shitësit për të metat e mallrave nga blerësi sipas nenit 39 të Konventës nuk do të zbatohen në rast se, në përputhje me nenin 40 të CISG, shitësi kishte dijeni ose nuk mund të mos kishte dijeni për të metat e mallrave dhe nuk ja bëri të ditur blerësit. Gjithsesi, blerësi nuk përjashtohet nga detyrimi për të njoftuar shitësin për kërkesën e tij për të dorëzuar mallrave zëvendësuese[457].

b) Ndreqja e mallrave me të meta.

Në rastin kur shitësi dorëzon mallra me të meta, blerësi mund të kërkojë dorëzimin e mallrave zëvendësuese në përputhje me nenin 46(2) të CISG ose mund t'i kërkojë shitësit riparimin e tyre sipas nenin 46(3) të CISG. Pavarësisht terminologjisë të përdorur në këtë dispozitë, e cila nënkupton se këto dy mjete ligjore janë alternative, disa autorë interpretojnë se këto dy paragrafë të nenit 46 të Konventës nuk duhen parë si alternative, por mund të përdoren të dyja në të njëjtën çështje. Kështu, është e mundur që blerësi të kërkojë zëvendësimin e mallrave dhe ndreqjen e tyre në varësi të rrethanave të çështjes sikurse mund të jetë rasti për shembull: kur shitësi është në gjendje të zëvendësojë vetëm një pjese të mallrave me të meta por ama mundet të ndreqë pjesën tjetër të këtyre mallrave[458].

Neni 46(3) i Konventës nuk kërkon që mungesa e konformitetit të mallrave të përbëjë një shkelje thelbësore të kontratës, sikurse na shfaqet në të drejtën shqiptare.

Megjithatë, edhe në këtë rast rezultojnë dy kushte nga dispozita në fjalë:

- Së pari, kërkesa për **ndreqjen** e mallrave duhet të jetë e **arsyeshme**, dhe
- Së dyti, blerësi duhet të njoftojë shitësin për pretendimin e tij për t'i ndrequr mallrat **brenda një kohe të pranueshme**.

[456] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 243-245.

[457] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 243-245.

[458] Siegfried Eiselen "A Comparison of the Remedies for Breach of Contract under the CISG and South African Law"- Basedow et al. eds, Aufbruch nach Europa -75 jahre Max-Planck-Institut für Privatrecht, Mohr Siebeck: Tübingen 2001.
Faqja Web: http://www.cisg.law .pace.edu/cisg/biblio/eiselen2.html.

Sipas kushtit të parë, kërkesa për ndreqjen e mallrave nga ana e blerësit duhet të jetë e arsyeshme duke marrë në konsideratë të gjithë rrethanat e çështjes.

Në qoftë se, shitësi dorëzon mallra zëvendësuese, ngrihet pyetja: A mund të pretendojë blerësi, shpërblim dëmi për shpenzimet shtesë të ndreqjes, nëse ai paguan për të, apo duhet që blerësi t'i mbulojë vetë këto kosto?

Jurisprudenca ka mbajtur qëndrim se, shpenzimet shtesë që vijnë si pasojë e ndreqjes të mallrave me të meta janë në ngarkim të shitësit[459]. Kështu, në rast se kostoja e riparimit të mallrave i tejkalon humbjet që mund të përballojë blerësi, si pasojë e mungesës të konformitetit të mallrave, atëherë nuk do të ishte e arsyeshme që blerësi të pretendojë riparimin e tyre, por shpërblimin e dëmit në përputhje me nenin 45 të Konventës.

Sipas kushtit të dytë, neni 46(3) përsëri këmbëngul që blerësi të njoftojë shitësin për pretendimin e tij për të ndrequr mallrat me të meta, sipas të njëjtave konsiderata të nenit 46(2) të CISG. Kështu, njoftimi i blerësit për ndreqjen e mallrave duhet të kryhet në të njëjtën kohë ose brenda një kohe të arsyeshme pas zbulimit të të metave.[460] Është e nevojshme që mallrat të jenë të riparueshëm, pasi vetëm në këtë mënyrë mund të ndreqet e meta e tyre. Një kërkesë e blerësit për ndreqje të mallrave me të meta do të ishte e pa arsyeshme në qoftë se për shembull: blerësi mund t'i ndreq lehtësisht vetë mallrat. Megjithatë, shitësi mbetet përgjegjës për çdo kosto që lind si rezultat i një riparim të tillë.

6.3.2. Ulja e çmimit.

Instituti i uljes të çmimit e ka origjinën në të drejtën Romane dhe nuk është shumë i përhapur ne vendet e "*common law*"[461]. Ky mjet ligjor është përfshirë në shumë Kode, ku përfshihen edhe ish vendet socialiste dhe ato të botës të tretë. Kështu, edhe në të drejtën e brendshme, neni 722(3) i Kodit Civil, i njihet mundësia blerësit t'i kërkojë shitësit uljen e çmimit në rastin kur dorëzimi i sendeve me të meta përbën një mospërmbushje të rëndësishme të detyrimeve kontraktore. Po ashtu, blerësi mund t'i caktojë shitësit një afat të arsyeshëm për përmbushjen e këtij detyrimi. Në varësi të afatit blerësi, nuk mund të përdorë asnjë mjet juridik për mospërmbushjen, përveç kur është njoftuar nga shitësi se ky i fundit nuk do të përmbushë detyrimin në afatin e caktuar. Në çdo rast, blerësi nuk e humb të drejtën të kërkojë shpërblimin e dëmit.

Ndërsa, sipas nenit 50 të Konventës, në rast se mallrat nuk janë në përputhje me kontratën, blerësi mund t'i kërkojë shitësit **uljen e çmimit** në përputhje me zvogëlimin e vlerës të mallrave të marra në dorëzim. Edhe në këtë rast Konventa, i jep mundësinë shitësit të ndreq të metat e mallrave. Blerësi nuk mund të kërkojë uljen e çmimit nëse:

---

[459] Vendim i Gjykatës të Hamm/Gjermani. Nr. Vendimi 125; Datë : 9 Qershor 1995. "Në mosmarrëveshjen ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Gjerman, me objekt kontrate shitje elemente dritaresh, rezultoi që disa dritare që shitësi i kishte dorëzuar blerësit ishin me të meta. Shitësi pranoi që të zëvendësonte dritaret me të meta, me dritare të reja të cilat më pas u montuan nga blerësi. Blerësi pagoi një pjesë të çmimit të kontratës, dhe kërkoi që diferenca e papaguar e çmimit do t'i ngarkohej shitësit për shpenzimet e shkaktuara nga zëvendësimi i dritareve me të meta. Gjykata argumentoi se, pavarësisht se Konventa nuk përmban ndonjë dispozitë që rregullon rimbursimin e shpenzimeve ajo e interpretoi nenin 48(1) të Konventës me efekt që shitësi do t'i mbulonte këto kosto". Faqja Web: http://cisgw 3.Law .pace.edu/cases/950609g1.html.

[460] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 245.

[461] Dan Velicu, "La vendita internazionale di merci, Profilo comparatistico", Aracne, (2007), fq. 360.

- Shitësi i riparon ose ndreq mallrat me të meta, në përputhje me nenin 37 ose 48 të Konventës,
- Blerësi refuzon të pranojë përmbushjen e detyrimit sipas dispozitave të ndreqjes[462].

Nga analiza e dispozitës, vërehet se neni 50 i Konventës, nuk parashikon mundësinë që blerësi ti caktojë shitësit një kohe shtesë, për përmbushjen e detyrimeve të tij, sipas nenit 47 të Konventës. Mendojmë se, kjo vjen për arsye se ulja e çmimit kërkohet nga blerësi, ndërsa nenet 37 dhe 48 të Konventës realizohen nga shitësi, pa patur nevojë për një pohim të shprehur të blerësit.

Blerësi mund të ulë çmimin, me anë të një deklaratë të njëanshme drejtuar shitësit, pa patur nevojë t'i drejtohet gjykatës. Instituti i **uljes të çmimit**, mund të **zbatohet si përpara pagesës** të çmimit ashtu **edhe pasi çmimi është paguar**. Në rast se çmimi i kontratë nuk është paguar, shitësi duhet t'i kthejë blerësit diferencën që i takon.

Sipas Konventës, shitësi duhet t'i paguajë blerësit interesat në lidhje me shumën që duhet t'i kthejë sipas nenit 78 të Konventës. Ulja e çmimit, si mjet juridik në duart e blerësit, zbatohet si në rastin kur, mungesa e konformitetit të mallrave përbën një shkelje një shkelje thelbësore të kontratës edhe në rastin kur një shkelje e kontratës është e parëndësishme. Po ashtu, ulja e çmimit zbatohet pavarësisht nga fakti, nëse shitësi ka vepruar me ose pa neglizhencë ose edhe nëse shitësi është përjashtuar nga detyrimi sipas nenit 79(3) të CISG.

Sipas nenit 45(2) të Konventës, blerësi mund të kombinojë përdorimin e disa mjeteve ligjore në përputhje me nenet 46-52 të CISG. Kështu, blerësi mund të pretendojë uljen e çmimit dhe shpërblimin e dëmit të shkaktuar për shkak të humbjeve. Megjithatë, kur pretendohet shpërblimi i dëmit në kombinim me uljen e çmimit, ato duhen trajtuar si humbje dhe jo si ulje vlere e mallrave sepse ulja e vlerës të mallrave pasqyrohet në uljen e çmimit. Shuma e uljes së çmimit mund të përllogaritet në mënyrë proporcionale. Në këtë mënyrë çmimi i kontratës duhet të ulet në proporcion me vlerën e mallrave të dorëzuara, pra vlerën që mallrat konforme do të kishin në kohën e dorëzimit. Koha e përshtatshme për krahasimin e vlerave është data e dorëzimit aktual të mallrave në vendin e dorëzimit. Vendi i përmbushjes të uljes së çmimit ndodhet aty ku shtrihet vendi i përmbushjes të dorëzimin të mallrave[463].

Për të përcaktuar raportin ndërmjet të drejtës të blerësit për te ulur çmimin dhe të drejtës të tij për të zgjidhur kontratën, ngrihet pyetja: Nëse blerësi e ka humbur të drejtën e tij për ta zgjidhur kontratën, a ka të drejtë ai ta ulë çmimin e blerjes të mallrave deri në zero?

Për t'i dhënë përgjigje kësaj pyetjeje jemi mbështetur në praktikën gjyqësore, kështu:

"Në mosmarrëveshjen ndërmjet shitësit Italian dhe Blerësit Gjerman me objekt shitjeje: shishe vere. Blerësi Gjerman argumentoi se shitësi Italian, kishte bërë një paketim të jo të mirë të mallrave, e për pasojë një pjesë e shisheve të verës ishin thyer dhe një pjesë ishin bërë pis (pra kishin humbur sterilitetin e tyre). Kështu, sipas

[462]Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 246.

[463] Erika Sondahl, "Understanding the Remedy of Price Reduction – A Means to Fostering a More Uniform Application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods". Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration, (2003), fq. 255-276.

blerësit mallrat ishin të papërshtatshëm për përdorim të mëtejshëm, për këtë arsye ai refuzon të kryejë pagesën. Shitësi pretendon, shkelje thelbësore të kontratës si rezultat i mospërmbushjes të detyrimit të blerësit për të kryer pagesën. Kontrata detyronte paditësin që të dorëzonte mallrat"ex factory", ndërsa blerësi duhet t'i merrte ato në dorëzim.

Gjykata Rajonale Gjermane, e rrëzoi padinë dhe u shpreh se paditësi nuk e kishte përmbushur detyrimin e tij sipas nenit 35(2)(d) të CISG, pra nuk ka ofruar paketim të përshtatshëm për mallrat për transport me kamion. Kështu, Gjykata konsideroi përgjegjës shitësin për dëmet sipas neneve 36(2) dhe 66 të CISG, edhe pse rreziku për humbjet ose dëmtimin e mallrave i kishte kaluar blerësit në kohën kur shishet u morën në dorëzim nga transportuesi i blerësit. Gjykata e konsideroi këtë mospërmbushje të detyrimeve si shkelje thelbësore të kontratës sipas nenit 25 të CISG. Ndryshe nga Gjykata Rajonale, Gjykata e Lartë Gjermane interpretoi se, refuzimi i blerësit për të paguar çmimin nuk do të konsiderohet si kërkesë e nënkuptuar e tij për të zgjidhur kontratën brenda një kohe të arsyeshme në përputhje me nenin 49(2)(b) të CISG, por ky refuzim do te interpretohet si deklaratë e blerësit për ta ulur çmimin e blerjes në zero. Gjykata vuri në dukje se blerësi, mund ta ulë çmimin sipas nenit 50 të CISG edhe nëse ai e ka humbur të drejtën për ta deklaruar të zgjidhur kontratën, për shembull: si rezultat i humbjes së afatit sipas nenit 49(2)(b) të CISG. Përsa i takon Gjykatës, e drejta për të ulur çmimin gjithashtu mund të përdoret si kundërshtim ndaj pretendimit të shitësit për kryerjen e pagesës të çmimit të blerjes. Gjykata argumentoj se, ulja e çmimit në zero nga blerësi prodhon të njëjtat pasoja si zgjidhja e kontratës, por pa plotësimin e kushteve të zgjidhjes. Kështu, nëse mallrat e dorëzuar kanë një vlerë zero (për të dyja palët, si për blerësin dhe për shitësin), atëherë pse duhen paguar para për to? Në qoftë se ulja e çmimit pranohet, atëherë deri në çfarë mase duhet ulur çmimi i tyre nëse mallrat janë totalisht të dëmtuar. E vetmja përgjigje e arsyeshme do të ishte ulja e çmimit në zero[464] *".*

6.3.3. Përmbushja e pjesshme e detyrimeve.

Rasti kur **shitësi i përmbush pjesërisht detyrimet e tij**, rregullohet nga neni 51 i Konventës, i cili parashikon se blerësi mund të përdori mjetet ligjore të parashikuara në nenet 46-50 të CISG, të cilat do të zbatohen vetëm për atë pjesë të kontratës e cila nuk është përmbushur. Blerësi mund të përdorë cilindo nga këto mjete ligjore, madje mund të kërkojë edhe zgjidhjen e kontratës në përputhje me nenin 51(1) të Konventës. Megjithatë, në rast se shitësi nuk përmbush asnjë nga detyrimet e tij të cilat rezultojnë nga kontrata dhe kjo mospërmbushje do të përbënte shkelje thelbësore të të gjithë kontratës, blerësi në këtë rast mund të kërkojë zgjidhjen e të gjithë kontratës sipas nenit 51(2) të CISG.

Një rregullim të tillë e gjejmë edhe në të drejtën e brendshme, konkretisht në nenin 726 të Kodit Civil. Sipas kësaj dispozite, blerësi duhet të njoftojë shitësin brenda 10 ditëve nga konstatimi se vetëm një pjesë e sendeve është dorëzuar, apo se vetëm një pjesë e sendeve të dorëzuara është në përputhje me kontratën dhe gjithmonë jo më vonë se brenda dy vjetëve nga data kur ka marrë sendet në dorëzim, po qe se ky afat nuk është në kundërshtim me kohëzgjatjen e një garancie kontraktore. Gjithashtu,

[464] Vendim i Gjykatës Oberlandesgericht Koblenz /Gjermani. Vendimi Nr. 724, Datë : 14 Dhjetor 2006. "Po ashtu, sipas Gjykatës terminologjia e përdorur "*në kohën e dorëzimit të mallrave*" do të nënkuptojë, kohën që mallrat janë bërë të mundshme për blerësin pasi ato kanë mbërritur në destinacionin e tyre". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061214g1.html.

blerësi duhet të njoftojë shitësin për të drejtat apo pretendimin e të tretëve mbi sendin, duke specifikuar natyrën e tyre, brenda një afati të arsyeshëm nga momenti kur ka marrë dijeni ose duhej të merrte dijeni për to. Në çdo rast blerësi, mund të shpallë kontratën tërësisht të zgjidhur vetëm në qoftë se dorëzimi i pjesshëm ose jo në përputhje me kushtet e saj, përbën një mospërmbushje të rëndësisë së veçantë ose thelbësore të kontratës. Pra, sikurse vërehet mospërmbushja thelbësore e detyrimeve do të çonte në zgjidhjen tërësore të kontratës.

6.3.4. Dorëzimi i herët apo i më shumë mallrave.

Neni 52 i Konventës, rregullon rastet kur shitësi i ka dorëzuar mallrat blerësit, para datës të përcaktuar ose ka dorëzuar më shumë mallra se sa parashikoheshin në kontratë. Në përputhje me nenin 52(1) të CISG, në rast se **shitësi i dorëzon mallrat blerësit para kohës të caktuar nga palët në kontratë** për dorëzim, atëherë blerësi mund t'i marrë në dorëzim ose të refuzojë marrjen në dorëzim të tyre. Po ashtu edhe sipas nenit 52(2) të CISG nëse **shitësi i dorëzon blerësit një sasi më të madhe mallrash se ajo e parashikuar në kontratë**, blerësi ka dy mundësi: ose t'i marrë në dorëzim mallrat duke paguar çmimin për sasinë e tepërt e kontratës, ose të refuzojë marrjen në dorëzim të sasinë së tepërt të mallrave. Megjithatë, edhe në rastin kur blerësi refuzon të marrë në dorëzim sasinë e tepërt të mallrave, ai vazhdon të ketë detyrimin për ta ruajtur këtë sasi mallrash[465]. Në mënyrë të përgjithshme një parim të tillë mund ta nxjerrim edhe nga interpretimi i nenit 462 i Kodit Civil, sipas të cilit kreditori nuk mund të detyrohet të pranojë një gjë të ndryshme nga sa është përcaktuar në objektin e detyrimit të tij edhe sikur vlefta e gjësë së ofruar të jetë më e madhe.

6.3.5. Zgjidhja e Kontratës.

Zgjidhja e kontratës e liron blerësin nga detyrimi për ta përmbushur kontratën, por i ruan mundësinë atij për të kërkuar shpërblimin e dëmit për humbjet e pësuara sipas nenit 81(1) të Konventës[466]. Ky parim parashikohet edhe në të drejtën e brendshme, ku në nenin 698 të Kodit Civil parashikohet se: "*Në kontrata me detyrime të ndërsjella, kur njëra nga palët kontraktuese nuk përmbush detyrimet e veta, pala tjetër kontraktuese, sipas rastit, mund të kërkojë përmbushjen e detyrimit, ose zgjidhjen e kontratës, përveç shpërblimit të demit*" Konventa nuk parashikon një përkufizim të termit *"**shkelje e kontratës**",* megjithatë kuptimi i tij rezulton në mënyrë indirekte nga neni 79 i Konventës, i cili ka përdorur terminologjinë "*mospërmbushje e çdo detyrimi nga palët...*". Pra, me shkelje të kontratës do të nënkuptojmë mospërmbushjen e detyrimeve të përcaktuara në kontratë nga palët.

Në vështrim të parë, duket sikur nuk ka një marrëveshje ndërmjet shteteve të sistemeve të ndryshme ligjore për të përcaktuar se kur mundet një palë kontraktuese ta zgjidhë kontratën për arsye se pala tjetër nuk i ka përmbushur detyrimet e saj. Shtetet e sistemeve të ndryshme ligjore mbajnë qëndrime të ndryshme, lidhur me mënyrat e zgjidhjes të kontratës. Konkretisht zgjidhja e kontratës mund të realizohet: me vendim

[465] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq.249.

[466] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 209.

gjykate[467], me deklaratë të thjeshtë vetëm nga njëra palë ose *"iso jure"*. Gjithashtu, qëndrime të ndryshme ka edhe në lidhje me kushtet e lidhjes të kontratës e sidomos në lidhje me kuptimin e mospërmbushjes të detyrimeve që duhet të kryejë pala shkelëse e detyrimeve.

Megjithatë, mund të themi se, në shkallë krahasuese në pjesën më të madhe të sistemeve ligjore, duhet që mospërmbushja e detyrimeve të ketë një shkallë serioziteti[468]. Një parashikim të tillë e gjejmë edhe në të drejtën shqiptare, e cila parashikon se: kontrata nuk mund të zgjidhet në qoftë se mospërmbushja e detyrimit prej njërës nga palët, ka rëndësi të pakët për interesat e palës tjetër (neni 699 i Kodit Civil). Sidoqoftë, palët kontraktuese mund të merren vesh shprehimisht për rastet kur kontrata do të zgjidhet në rast mospërmbushje të një detyrimi konkret. Zgjidhja ndodh ligjërisht kur pala e interesuar i deklaron palës tjetër se do të përdorë kushtin e zgjidhjes së kontratës (neni 702 i Kodit Civil).

Duhet thënë se, vetë Konventa e trajton **zgjidhjen e kontratës si alternativë të fundit** për zgjidhjen e mosmarrëveshjes, pasi kjo do të përbëjë edhe masën më të rreptë të detyrimeve kontraktore[469], qëndrim ky, i mbajtur edhe nga autorë shqiptar[470].

Në kuadër të përgjithshëm mund të themi se, shkelja e kontratës mund të rezultojë si nga blerësi ashtu edhe nga shitësi[471]. Konventa përfshin zgjidhjen e kontratës në situatat:

- Rasti kur shitësi shkel kontratën (neni 49 i CISG),
- Rasti kur blerësi shkel kontratën (neni 64 i CISG),
- Rasti i shkeljes të parakohshme të kontratës (neni 72 i CISG),
- Rasti shkeljes të kontratës me dorëzime periodike (neni 73 i CISG).

Gjatë analizimit të këtyre rasteve, kemi konstatuar se në versionin shqip të Konventës përdoret terminologjia *"pavlefshmëri e kontratës" apo* edhe *"anulimi i saj"*, ndërkohë që nga interpretimi i dispozitave rezulton që kemi të bëjmë me zgjidhje të kontratës. Për më tepër, pavlefshmëria e kontratës nuk hyn në fushën e zbatimit të Konventës. Për këto arsye jemi të mendimit se, për këto dispozita duhet të përmirësohet terminologjia e përdorur në mënyrë që t'i shërbejë qëllimit të Konventës për të prodhuar uniformitet[472].

---

[467] Sipas doktrinës shqiptare, "Zgjidhja e Kontratës mund të bëhet me marrëveshje të palëve ose me vendim gjykate". Mariana Tutulani-Semini "E drejta e detyrimeve dhe kontratave" Pjesa e Pwrgjithshme, Skanderbeg boks, (2006), fq. 52.

[468] Ingeborg Schwenzer, "The right to avoid the contract", fq. 207.
Faqja Web: http://anali.ius.bg.ac.rs/Annals%202012/Annals%202012%20p%20207-215.pdf.

[469] John O. Honnold, Harry M. Flechtner, "Uniform Law for International Sales Under the 1980 United Nation Convention", Kluwer Law International, (2009), fq. 181.

[470] "Zgjidhja e kontratës në rast se shitësi nuk i përmbush detyrimet, është alternativa e fundit e blerësit për shkak se ai brenda afatit 10 ditor të parashikuar nga ligji mund të kërkojë nga shitësi zëvendësimin ose ndreqjen e sendeve si dhe uljen e çmimit dhe vetëm në rast se shitësi nuk do të ofrojë asnjërën nga alternativat e cituara më lart, atëherë blerësi mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës si dhe shpërblimin e dëmeve të ardhura si rezultat i mospërmbushjes të detyrimeve nga ana e shitësit". Adrian Nuni, Ilir Mustafaj, Asim Vokshi, "E Drejta e Detyrimeve II", Tiranë, (2008), fq. 20.

[471] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 97.

[472] Kështu, në versionin Anglisht të Konventës për nenet 26, 49, 51, 64, 72, 73, 75, 76, 79, 81, 82, 83, 84 përdoret termi "*avoidance*", ndërsa në versionin Italian të Konventës, për këto dispozita përdoret termi "*risoluzione"* ose "*risolto*" pra, që nënkupton zgjidhjen e kontratës. Në versionin Shqip të Konventës, gjejmë të përdorura për nenet 49, 51, 64 termin "*pavlefshmëri*", ndërsa për nenet: 26, 72, 73, 75, 76, 81, 82, 83, 84 termin "*anulim*". Në të drejtën Shqiptare, Neni 94 i Kodit Civil parashikon se

Më sipër paraqitëm situatat kur të dyja palët mund të kërkojë zgjidhjen kontratës, ndërsa në këtë pjesë të punimit do të trajtojmë konkretisht mjetet juridike që do të përdorë blerësi në rastin kur shitësi nuk i përmbush detyrimet e tij.

Rregullimin e **zgjidhjes të kontratës** në Konventën e Vjenës, në **rastin kur shitësi e shkel kontratën** e parashikon neni 49 i CISG. Paragrafi i parë i kësaj dispozite, përmend dy situata në të cilat blerësi mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës. Rasti i parë është rasti kur shitësi ka kryer një shkelje thelbësore të kontratës; ndërsa rasti i dytë është rasti kur blerësi ka përcaktuar një kohë shtesë për përmbushjen e detyrimit të shitësit në përputhje me nenin 47 të Konventës, por shitësi ende nuk i dorëzon mallrat edhe me përfundimin e kësaj periudhe[473].

a) Zgjidhja e kontratës si pasojë e shkeljes thelbësore të detyrimeve nga shitësi.

Blerësi mund të deklarojë kontratën të zgjidhur, në rast se shitësi ka kryer një shkelje thelbësore të detyrimeve të tij në përputhje me nenin 49(1)(a) të Konventës. Sipas shprehive të përdorura në nenin 49, por edhe në nenin 26 të CISG, zgjidhja e kontratës nuk do të ndodhë "*ipso facto*" apo si rrjedhojë e ligjit, por ajo duhet të deklarohet nga blerësi. Kjo deklaratë nuk duhet të respektojë me domosdoshmëri një formë të caktuar, pasi është e mjaftueshme që nga kjo deklaratë të rezultojë se blerësi, si pasojë e shkeljes të kontratës nga shitësi, nuk do t'i përmbushi detyrimet e tij që rezultojnë nga kontrata[474].

Koncepti i **shkeljes thelbësore** trajtohet nga neni 25 i CISG. Në përgjithësi, mund të themi se neni 25 i Konventës, vendos një kufi ndërmjet, mjeteve ligjore të zakonshme të përdorura në rast shkeljeje të kontratës të tilla si: kërkimi i shpërblimit të dëmit dhe ulja e çmimit nga njëra anë, dhe nga ana tjetër atyre mjeteve që kanë karakter më të ngurtë të tilla si kërkesa për deklarimin e zgjidhës të kontratës.

Në përputhje me nenin 25 të Konventës, rezulton se: "*Një shkelje e kontratës e kryer nga njëra prej palëve është themelore në qoftë se rezulton në dëm të palës tjetër substancialisht aq sa ta privojë atë nga çfarë ajo ka të drejtë të presë sipas kontratës, përveç kur pala në shkelje nuk e parashikoi dhe një person i arsyeshëm i të njëjtit lloj në të njëjtat rrethana nuk do ta kishte parashikuar një rezultat të tillë"*.

Termi *"shkelje e kontratës"* është kritikuar për shkak të formulimit të tij jo të plotë dhe termat *"thelbësore"* dhe *"substanciale"* të dëmit të shkaktuar kësaj pale, japin përshtypjen e një përsëritje[475].

Megjithatë mund të themi se neni 25 i Konventës, përfshin disa elemente që duhen analizuar.

- *Së pari, duhet të jenë shkelur detyrimet kontraktore.*

---

cilat janë veprimet juridike të cilat shpallen të pavlefshme. Anulueshmëria si term juridik takohet në rastet e mëposhtme: 1) në lidhje me subjektet: për pazotësinë për të vepruar, ligjërisht të vërtetuar ose të deklaruar; për pazotësi të padeklaruar që është e shoqëruar me kërkesat e treguara nga neni 94/c të Kodit Civil; 2) lidhur me vullnetin: për veset e vullnetit ose për shfaqjen e një vullneti që duket inekzistent ndërkohë që vullnet nuk ka, për shkak të gabimit në deklarimin e vullnetit ose për gabim në transmetim. Ardian Nuni, "E drejta Civile", Pjesa e Përgjithshme, Tiranë, (2009), fq. 336.

[473] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 748.

[474] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), f210.

[475] Dan Velicu, "La vendita internazionale di merci, Profilo comparatistico", Aracne, (2007), fq. 353-354.

Vetë Konventa, nuk bën një dallim apo klasifikim të detyrimeve kontraktore sikurse e bën legjislacioni i brendshëm. Sipas Konventës, nuk ka rëndësi nëse kemi të bëjmë me detyrim kryesor apo aksesor, pasi ajo të gjithë detyrimet i trajton njësoj[476]. Kështu nga leximi i dispozitave të Konventës vërehet se, CISG rregullon detyrimet e përfshira në të, për shembull: detyrimi i shitësit për të dorëzuar mallra konform dhe dokumentet në kohën, vendin e caktuar etj, por edhe detyrime të një lloji të veçantë *"sui generis"* të caktuara nga palët me marrëveshje që jo domosdoshmërisht përfshihen në tekstin e Konventës, për shembull: mungesa e konkurrencës ndërmjet palëve, trajnimi i punonjësve etj.

Në kuadër të përgjithshëm ekzistenca e fajit nga pala mospërmbushëse e detyrimit, nuk do të ndikojë në konsiderimin e shkeljes të detyrimeve si thelbësore ose jo, edhe pse ka autorë që përkrahin argumentin se, një shkelje e qëllimshme e kontratës do të përbëjë një shkelje thelbësorë të saj[477].

- *Së dyti, pala e dëmtuar duhet të jetë privuar thelbësisht nga ajo çfarë priste nga kontrata.*

Përkufizimi i dhënë nga neni 25 i Konventës, mbështetet te dëmi që do t'i shkaktohet kreditorit për shkak të mospërmbushjes të detyrimeve nga debitori. Ky dëm, do të jetë karakteristikë përcaktuese e shkeljes thelbësore të kontratës. Dëmi duhet të jetë aq i rëndë sa të privojë ndjeshëm palën e dëmtuar, nga ajo çfarë pala e dëmtuar priste nga kontrata.

Bordi Këshillimor i CISG, ka shfaqur një mendim në lidhje me vlerësimin e kritereve të mospërmbushjes të detyrimeve si shkelje thelbësore e kontratës. Sipas këtij opinioni, gjykatat do të duhet të marrin në konsideratë gjatë shqyrtimit, rrethanat e çështjes. Bordi përkrah mendimin se, ndër të tjera faktorët që duhet të merren në konsideratë janë: klauzolat e kontratës, qëllimi për të cilën janë blerë mallrat dhe fakti nëse të metat e mallrave mundet të rregullohen apo jo[478]. Kështu në parim, në rast se të metat e mallrave mund të ndreqen në përputhje me nenin 48 të Konventës, atëherë nuk do të kemi të bëjmë me një shkelje thelbësore të kontratës.

- *Së treti, parashikueshmëria*.

Mospërmbushja e detyrimeve do të jetë thelbësore, në rast se pala që nuk e ka përmbushur detyrimin e ka parashikuar natyrën e pasojave që rezultojnë nga mospërmbushja, ose një person i arsyeshëm në të njëjtat rrethana do të kishte parashikuar këto pasoja[479]. Në këtë mënyrë, përjashtohet pretendimi i palës shkelëse të detyrimit se ai aktualisht nuk e kishte parashikuar dëmin e shkaktuar, pasi në rast se një person i arsyeshëm në të njëjtat rrethana do ta parashikonte atë, atëherë shkelja e kontratës do të konsiderohet thelbësore. Megjithatë, edhe në këtë situatë ka autorë që

[476] Franco Ferrari, "Fundamental Breach of Contract under UN Sales Convention-25 Years of Article 25 CISG". The Journal of Law and Commerce, (25/2006), fq. 493-494.
[477] Ulrich Magnus, "The remedy of Avoidance of contract under CISG-General Remarks and Special Cases" The Journal of Law and Commerce, (25/2006), fq. 426.
[478] Opinion Nr. 5 i Bordit Këshillimor të CISG (CISG-AC), që trajton të drejtën e blerësit për të zgjidhur kontratën, në rastin kur mallrat apo dokumentet e tyre nuk përputhen me parashikimin e bëra në kontratë. Faqja Web: http://www.cisg.Law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html.
[479] Dan Velicu, "La vendita internazionale di merci, Profilo comparatistico", Aracne, (2007), fq. 353-354.

janë të mendimit se mungesa e parashikueshmërisë dhe dijenisë ka karakter subjektiv përsa i përket karakterit thelbësor të mospërmbushjes, duke justifikuar në këtë mënyrë shkeljen e një pale. Sipas tyre dijenia dhe parashikueshmëria e karakterit të shkeljes, janë të rëndësishme për të interpretuar kontratën dhe për të përcaktuar rëndësinë e detyrimit. Këto mund të rezultojnë edhe nga praktikat tregtare të përdorura nga palët në përputhje me dispozitat 8(3), 9 të CISG[480].

Një pyetje mund të ngrihet, në situatën kur blerësi është i sigurt se mospërmbushja e detyrimeve të shitësit përbën shkelje thelbësore të kontratës dhe për shkak të kësaj sigurie ai nuk i përmbush detyrimet e tij, sipas kontratës apo Konventës. A do të rrezikohet blerësi në këtë rast nga pretendimi i shitësit se blerësi nuk i ka përmbushur detyrimet?

Për t'i dhënë përgjigje kësaj pyetjeje, duhet të analizojmë vendimin e gjykatës për shkeljen e kontratës nga shitësi, pra, nëse gjykata konsideron që shkelja e parë nga shitësi nuk ishte thelbësore, atëherë blerësi do të konsiderohet se e ka shkelur kontratën dhe do të jetë përgjegjës për dëmet që i ka shkaktuar shitësit[481].

Po ashtu, kontradiktore shfaqet situata, në përcaktimin e kohës kur do të parashikohet natyra e shkeljes thelbësore të kontratës. Pra do të jetë koha kur kontrata është lidhur apo koha kur aktualisht ka ndodhur shkelja e kontratës?

Nëse pranojmë se, parimi kryesor i kësaj dispozite është se interesat e palëve kontraktore qartësohen në kohën e lidhjes të kontratës, ashtu sikurse edhe shtrirja e detyrimeve të tyre, atëherë edhe *"parashikimi i dëmit"* është një çështje e cila do të përcaktohet nga koha e lidhjes të kontratës. Duke qenë se është një çështje interpretimi kontrate e rëndësishme është përcaktimi i shkallës dhe i barrës së provës, në raport me kuptimin e shkeljes të kontratës. Me fjalë të tjera, nëse blerësi kërkon zgjidhjen e kontratës ai duhet të provojë se detyrimi i caktuar që nuk është përmbushur nga shitësi ishte thelbësor, dhe ndikon në lidhjen apo jo të kontratës dhe gjithashtu, ai duhet të provojë nëse shitësi ka patur dijeni apo duhet të kishte patur dijeni për të[482]. Në përgjithësi, pala kontraktore e cila mbështetet te një detyrim i caktuar, duhet ta provoje atë. Për këtë arsye, do të ishte e këshillueshme që këto detyrime të parashikoheshin në mënyrë të qartë në kontratë.

Mospërmbushja thelbësore e detyrimeve kontraktore, është një element mjaft i rëndësishëm në mekanizmin e përgjegjësisë kontraktore. Ky mekanizëm do të ishte më i favorshëm ne sistemin "*common law*" i cili vendos theksin te shpërblimi i dëmit dhe nuk favorizon përmbushjen e detyrimit në natyrë i cili mbizotëron në të drejtën shqiptare.

Dallimi ndërmjet një shkeljeje thelbësore të kontratës dhe një shkeljeje jo thelbësore të saj është mjaft i rëndësishëm pasi ndikon në përcaktimin e mjeteve ligjore që mund të përdor pala e dëmtuar, në rastin tonë blerësi. Kështu, në rast se kemi të bëjmë me shkelje thelbësore të kontratës mjetet ligjore që do të përdoren janë më të ngurta.

Pra, si përfundim mund të themi se neni 25 i Konventës, përmban tre përbërës kryesorë për të përcaktuar nëse kemi të bëjmë apo jo me shkelje thelbësore të kontratës: së pari, duhet të kemi të bëjmë me mospërmbushje të detyrimeve; së dyti madhësia e dëmit të shkaktuar si pasojë e shkeljes të kontratës të jetë e

[480] Ingeborg Schwenzer, "The right to avoid the contract", fq. 209.
Faqja Web: http://anali.ius.bg.ac.rs/Annals%202012/Annals%202012%20p%20207-215.pdf.
[481] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 224-225.
[482] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 98.

konsiderueshme dhe së treti, pasojat që do të vijnë nga shkelja e kontratës të jenë të parashikueshme.

Po ashtu sikurse neni 25 i CISG, edhe e drejta e brendshme parashikon zgjidhjen e kontratës në rast se shitësi kryen një shkelje thelbësore të kontratës. Kodi Civil rregullon se: "*Blerësi mund të shpallë kontratën tërësisht të zgjidhur vetëm në qoftë se dorëzimi i pjesshëm ose jo në përputhje me kushtet e saj, përbën një mospërmbushje të rëndësisë së veçantë ose thelbësore*" (neni 726 paragrafi i dytë i Kodit Civil).

Nga leximi i kësaj dispozite rezulton se edhe në ligjin shqiptar, bëhet dallim ndërmjet mospërmbushjes të rëndësishme dhe mospërmbushjes të parëndësishme të detyrimeve. Kështu, me mospërmbushje të rëndësishme të detyrimeve do të kuptojmë dorëzimin e një sendi me të meta që shkakton mosrealizimin e qëllimit të kontratës të shitjes dhe në të njëjtën kohë mosrealizimin e të drejtave dhe interesave të blerësit. Nuk është e thënë që mospërmbushja e detyrimeve të jetë gjithmonë e plotë, pasi edhe një mospërmbushje e pjesshme mund të konsiderohet e rëndësishme kur prej saj vjen si pasojë mosrealizimi i të drejtave të blerësit. Ndërsa me mospërmbushje të parëndësishme, do të kuptojmë dorëzimin e një sendi me të meta por që nuk shkakton mosrealizimin e plotë të të drejtave të blerësit dhe mosrealizimin e vullnetit kontraktor të palëve. Në përgjithësi, një mospërmbushje e parëndësishme është e pjesshme, domethënë që sendi paraqet të meta të tilla që nuk e përjashtojnë atë komplet nga përdorimi i tij i përgjithshëm sipas destinacionit për të cilin është krijuar, dhe nga përdorimi i posaçëm për të cilin palët janë marrë vesh në kontratë[483].

Mund të themi se, në rastin kur njëra nga palët ka kryer një mospërmbushje të rëndësishme të detyrimeve, atëherë pala tjetër mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës. Për më tepër që kontrata nuk mund të zgjidhet, në qoftë se mospërmbushja e detyrimit prej njërës nga palët ka rëndësi të pakët për interesat e palës tjetër në përputhje me nenin 699 të Kodit Civil .

a/1. Rastet konkrete të shkeljes të detyrimeve nga shitësi.

Shkeljet më të rëndësishme të detyrimeve nga shitësi, që mund të përbëjnë shkelje thelbësore të kontratës përfshijnë:

- Mosdorëzimi i mallrave,
- Vonesa në dorëzim të mallrave,
- Dorëzimi i mallrave jo konforme, duke përfshirë këtu edhe dorëzimin e pjesshëm.

Këto kritere për mospërmbushjen e detyrimeve, zbatohen edhe për dokumentet, nëse shitësi detyrohet të dorëzojë ato[484].

- Sipas Konventës të Vjenës, në rast se shitësi nuk ka përmbushur një nga detyrimet e tij thelbësore të kontratës, atëherë do të kemi të bëjmë me shkelje thelbësore të kontratës nga ana e tij, me përjashtim kur ai ka një arsye të justifikuar për të mos e përmbushur detyrimin. Për shembull: mosdorëzimi i

[483] Mariana Tutulani-Semini "E drejta e detyrimeve dhe kontratave" Pjesa e Posaçme, Skanderbeg boks, (2006), fq. 16-17.

[484] Opinion Nr. 5 i Bordit Këshillimor te CISG (CISG-AC), që trajton të drejtën e blerësit për të zgjidhur kontratën në rastin kur mallrat apo dokumentet e tyre nuk përputhen me parashikimin e bërë në kontratë. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html.

mallrave përbën pothuajse gjithmonë një shkelje thelbësore të kontratës[485]. Përjashtim nga ky rregull, do të përbëjë rasti kur, shitësi i ka rezervuar vetes me një klauzolë në kontratë të drejtën për të mos i përmbushur detyrimet dhe blerësi është dakort me këtë klauzolë, ose në rast se rrethanat kanë ndryshuar dhe shitësi tashmë nuk është i detyruar të përmbush kontratën sipas termave fillestare të kontratës por sipas termave të reja, dhe blerësi është dakort me këtë[486].

Jurisprudenca ka mbajtur qëndrimin se, nëse vetëm një pjesë e vogël e detyrimeve nuk është përmbushur, si për shembull: vetëm një dorëzim nga dorëzimet periodike të mallrave nuk është përmbushur, kjo mospërmbushje nuk do të përbente një shkelje thelbësore të kontratës[487]. Po ashtu, jurisprudenca ka përkrahur mendimin se edhe në rast mospërmbushjesh detyrimesh aksesore, por që kanë rëndësi të madhe për palët, do të kemi të bëjmë me një shkelje thelbësore të kontratës[488].

- Si rregull i përgjithshëm, **vonesa në përmbushjen e detyrimeve** në vetvete nuk përbën një shkelje thelbësore të kontratës, por pavarësisht kësaj koha është një faktor kyç. Kjo sigurisht varet edhe nga përcaktimet që palët kanë bërë në kontratë, apo edhe nga praktikat e vendosura ndërmjet tyre. Pra, në rast se koha e përmbushjes të detyrimit ka një rëndësi thelbësore si rezultat i një parashikimi të tillë në kontratë apo si rezultat i rrethanave, kjo vonesë në përmbushjen e detyrimeve mund të përbejë një shkelje thelbësore të kontratës[489]. Megjithatë, në rast se blerësi nuk e konsideron thelbësore kohën e dorëzimit të mallrave, ai mund t'i caktojë shitësit një periudhë kohe shtesë, për përmbushjen e detyrimeve. Nëse shitësi, nuk i ka përmbushur detyrimet edhe

---

485 Vendimi i Gjykatës të Apelit Grenoble/Francë. Nr. Vendimi: 97/03974. Datë: 21 Tetor 1999. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Spanjoll dhe blerësit Francez. Gjykata argumentoi se, refuzimi i shitësit për të dorëzuar mallrat, pa ndonjë arsye të legjitimuar përbën shkelje thelbësore të kontratës nga ana e tij, në kuptim të nenit 25 të CISG".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html.

486 Ingeborg Schwenzer, "The right to avoid the contract", fq. 210.
Faqja Web: http://anali.ius.bg.ac.rs/Annals%202012/Annals%202012%20p%20207-215.pdf.

487 Vendimi i Gjykatës së Apelit Düsseldorf/Gjermani. Nr. Vendimi: 6 U 87/96. Datë: 24 Prill 1997. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Gjerman me objekt shitjeje: këpucë. Në këtë rast Gjykata argumentoi se, mospërmbushja e detyrimeve vetëm për një dorëzim në rastin e kontratës me dorëzime periodike, nuk përbën një shkelje thelbësore të kontratës në përputhje me nenin 25 të CISG." Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970424g1.html.

488 Vendimi i Gjykatës të Apelit Frankfurt/Gjermani. Nr. Vendimi: 5 U 164/90, Datë: 17 Shtator 1991. "Një prodhues Italian prodhoi 130 palë këpuce sipas specifikimeve të blerësit Gjerman. Në një panair tregtie, prodhuesi shfaqi disa këpucë të prodhuara sipas këtyre specifikimeve, duke patur markën për të cilën ishte i licencuar blerësi. Kështu, blerësi një ditë pas panairit e njoftoi prodhuesin me faks se do ta zgjidhte kontratën dhe nuk do të paguante për 130 palët e këpucëve. Gjykata u shpreh se, blerësi e ka zgjidhur efektivisht kontratën në kohë pasi shitësi (prodhues) nuk ka respektuar një detyrim aksesor sikurse ishte ruajtja e ekskluzivitetit e cila është konsideruar si një shkelje thelbësore e kontratës sipas nenit 25 te CISG. Në këtë rast, është cenuar qëllimi i kontratës, shitësi kishte mundësi ta parashikonte këtë, ndërsa blerësi e humbi interesin për kontratën.
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910917g1.html.

489 Vendim i Gjykatës Supreme të Kanadasë. Nr. Vendimi: 03-CV-23776 SR. Datë: 6 Tetor 2003. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Amerikan dhe blerësit Kanadez, me objekt shitjeje: panele me vakum për të zhvilluar komunikimin satelitor dhe tokësor. Dorëzimi me vonesë i mallrave, jashtë afateve të planit të përfshirë në kontratë nga palët u pa si një shkelje thelbësore e kontratës në përputhje me nenin 25 të CISG". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031006c4.html.

brenda kësaj periudhe kohe shtesë atëherë blerësi mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës në përputhje me nenet 47(1) dhe 49(1)(b) të CISG.

- **Dorëzimi i mallrave me të meta dhe dorëzimi i pjesshëm i tyre**, trajtohen nga Konventa, si mungesë konformiteti në përputhje me nenin 35(1) të CISG. Për këtë arsye, do të zbatohen të njëjtat parime që zbatohen për zgjidhjen e kontratës. Sigurisht, si në çdo rast prioritet do t'ju jepet dispozitave të kontratës, pra do të varet nga palët nëse ata i kanë cilësuar si thelbësore këto elementë në kontratë ose jo. Në rast se palët i kanë përfshirë në kontratë specifikime të tilla, atëherë do të kemi të bëjmë me shkelje thelbësorë të kontratës. Ndërsa, në rast se sipas kontratës nuk rezulton se cila mospërputhje e mallrave do të jetë thelbësore, rëndësi do të marrë fakti, nëse këto mallra janë të përshtatshëm për përdorim nga blerësi apo jo[490].

  Kështu, praktika gjyqësore ka mbajtur qëndrimin se, mungesa e konformitetit të mallrave në lidhje me cilësinë e tyre, nuk përben një shkelje thelbësore të kontratës në rast se, blerësit nuk i shkaktohet një shqetësim i arsyeshëm dhe ai mund t'i përdor mallrat duke i rishitur ato qoftë edhe me ulje[491]. Nga ana tjetër, në rast se mallrat e dorëzuara të cilat janë në një cilësi më të ulët se ajo që palët kanë rënë dakort në kontratë, dhe për pasojë mallrat nuk mund të rishiten apo të përdoren, atëherë kjo mospërmbushje do të përbejë një shkelje thelbësore të kontratës dhe blerësi mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës. Gjithashtu, do të kemi të bëjmë me shkelje thelbësore të kontratës, në rastin kur mallrat janë me të meta të rëndësishme, ndërkohë që nga kontrata rezulton se këto mallra duhet të jenë në përputhje me kontratën, pasi mallrat do të nevojiten për të prodhuar mallra të tjerë[492].

Shkelje thelbësore të kontratës do të kemi edhe në rastin kur mungesa e konformitetit të mallrave vjen si rezultat i shtimit të materialeve, kur ky shtim është i kundraligjshëm si më ligjin e brendshëm të shitësit ashtu edhe të blerësit[493].

Në vazhdim të analizës mund të na lind pyetja, po në rast se mallrat janë me të meta por këto të meta janë të riparueshme a do të kemi të bëjmë me shkelje thelbësore të kontratës?

Në kuadër të përgjithshëm, mund të themi se nuk do të kemi të bëjmë më një shkelje thelbësore në rast se mungesa e konformitetit të mallrave mund të rregullohet nga shitësi, blerësi apo edhe një person i tretë (duke i rregulluar mallrat apo duke

---

[490] Opinion Nr. 5 i Bordit Këshillimor të CISG (CISG-AC), që trajton të drejtën e blerësit për të zgjidhur kontratën, në rastin kur mallrat apo dokumentet e tyre nuk përputhen me parashikimin e bërë në kontratë. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html.

[491] Vendimi i Gjykatës të Lartë, Zvicër. Nr. i Vendimit: 4C.179/1998/odi. Data: 28 Tetor 1998. "Mosmarrëveshja ndërmjet shitësit (Gjerman) dhe blerësit (Zviceran) me objekt shitjeje mish të ngrirë. Mishi i ngrirë i dorëzuar blerësit, kishte shumë yndyrë dhe ishte mjaft i lagësht, rrjedhimisht i ishte ulur vlera e shitjes me 25.5% në raport me përcaktimin e cilësisë të mallit që palët kontraktuese kishin vendosur në kontratë. Sipas Gjykatës, kjo cilësi mishi e dorëzuar nuk përben një shkelje thelbësore, për sa kohë që blerësi ka mundësi ta rishesë mishin në një çmim më të ulët". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981028s1.html.

[492] CISG Digest mbi interpretimin e nenit 25 të Konventës.
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-25.html.

[493] Vendim i Gjykatës të distriktit Trier/Gjermani. Nr. i vendimit: 7 HO 78/95. Datë: 12 tetor 1995. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Gjerman, me objekt shitjeje verë. Gjykata argumentoi në favor të blerësit i cili pretendon shpërblim dëmi, pasi shitësi e kishte përzier verën me 9% uji e cila e bënte atë të pakonsumueshme. Si pasojë e këtij kombinimi, autoritetet Gjermane e kanë shkatërruar këtë mall". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951012g1.html.

dorëzuar mallra zëvendësuese pa i shkaktuar vonesë dhe shpenzime të paarsyeshme blerësit)[494]. Kështu, disa gjykata kanë mbajtur qëndrimin se një riparim i lehtë i mallrave nuk do të përbejë një shkelje thelbësore të kontratës[495]. Megjithatë, edhe në këtë rast do t'i jepet rëndësi qëllimit se përse i duhen blerësit këto mallra. Në rast se dorëzimi në kohë i mallrave është thelbësor për blerësin, atëherë rregullimi apo zëvendësimi i tyre do të çonte në vonesë të paarsyeshme dhe në këtë rast do të zbatohen të njëjtat kritere si në rastin e dorëzimit të mallrave me vonesë. Për më tepër, blerësi mund të mos pranojë rregullimin e mallrave, për shembull: në rast se mallrat janë dëmtuar si pasojë e sjelljes të keqe të shitësit[496].

Në rastin kur, shitësi refuzon të rregullojë të metat e mallrave ose në rast se, të metat nuk mund të rregullohen pas një sërë përpjekjesh, brenda një kohe të arsyeshme, atëherë përsëri do të kemi të bëjmë me një shkelje thelbësore të kontratës. Blerësi mund të deklarojë edhe zgjidhjen e pjesshme të kontratës, në përputhje më atë pjesë të mallrave mungesa e konformitetit të të cilave përbën shkelje thelbësore të kontratës[497]. Të njëjtin rregullim e gjejmë edhe në legjislacionin e brendshëm, në të cilin parashikohet se: blerësi ka të drejtë të shpallë pjesërisht të zgjidhur kontratën kur shitësi ka dorëzuar vetëm një pjesë të sendeve ose vetëm kur një pjesë e sendeve është në përputhje me kontratën. Në rast se dorëzimi i pjesshëm i sendeve shkakton një mospërmbushje të një rëndësie të veçantë ose thelbësore atëherë shitësi mund të pretendojë zgjidhjen e të gjithë kontratës (neni 726 të Kodit Civil).

Gjithashtu një pyetje mund të ngrihet në lidhje me situatën kur shitësi ka shkelur me shume se një detyrim, a do të kemi të bëjmë me shkelje thelbësore të kontratës në këtë rast?

Jemi të mendimit se, kumulimi i shkeljes të disa detyrimeve e rrit probabilitetin për të patur një shkelje thelbësore të kontratës, por kjo nuk do të çoj automatikisht në një shkelje të tillë. Shkelja thelbësore, do të varet nga rrethanat e çështjes si dhe nga fakti nëse blerësi e ka humbur apo jo interesin dhe përfitimin e saj nga kontrata.

Barra e provës në lidhje me elementin e parashikimit bie mbi shitësin, është ai që duhet të provojë se nuk i kishte parashikuar pasojat thelbësore të mospërmbushjes të detyrimit të tij dhe se as një person i arsyeshëm i të njëjtit lloji dhe në të njëjtat

---

[494] Opinion Nr. 5 i Bordit Këshillimor të CISG (CISG-AC), që trajton të drejtën e blerësit për të zgjidhur kontratën, në rastin kur mallrat apo dokumentet e tyre nuk përputhen me parashikimin e bërë në kontratë. Komenti 4.4. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html.

[495] Vendim i Gjykatës të Kantonit, Jura/Zvicër. Nr. i vendimit: I.37/04. Date: 26 Korrik 2007. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Zviceran dhe blerësi Gjerman, me objekt shitjeje: kaldaja industriale. Pas dorëzimit të kaldajave, blerësi vëren se ato ishin me të meta dhe kërkon zgjidhjen e kontratës, pasi i konsideron këto të meta thelbësore. Gjykata argumentoi se, rregullimi i një të mete të vogël të kaldajave me pak shpenzime nuk do ta cenojë thelbin e kontratës dhe nuk do të dëmtojë ekonominë e palëve, për pasojë në këtë rast nuk kemi të bëjmë me shkelje thelbësore të kontratës në kuptim të nenit 25 të CISG. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070726s1.html.

[496] Opinion Nr. 5 i Bordit Këshillimor të CISG (CISG-AC) që trajton të drejtën e blerësit për të zgjidhur kontratën në rastin kur mallrat apo dokumentet e tyre nuk përputhen me parashikimin e bërë në kontratë. Komenti 4.4. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html

[497] Vendim i Gjykatës të Landgericht Berlin /Gjermani. Nr. Vendimi: 52 S 247/94. Datë: 15 Shtator 1994."Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Gjerman me objekt shitjeje: këpucë. Gjykata argumentoi se, duke qenë se shitësi nuk i rregulloi të metat e mallrave do të kemi të bëjmë me shkelje thelbësore të kontratës në përputhje me nenin 25 të CISG. Po ashtu gjykata, i njeh të drejtën blerësit të deklaroj pjesërisht të zgjidhur kontratën në përputhje me nenet 49(1)(a) dhe 51(1) të CISG për atë pjesë të mallrave që janë jo konform me kontratën". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940915g1.html.

rrethana nuk do të mund t'i parashikonte këto pasoja. Ndërsa blerësi, duhet të provojë se mospërmbushja e detyrimit nga shitësi e ka privuar atë thelbësisht nga ajo që ai ka të drejtë të presë në përputhje me kontratën[498].

b. Zgjidhja e kontratës si pasojë e mosdorëzimit të mallrave brenda periudhës së kohës shtesë.

Në rastin kur shitësi nuk i ka dorëzuar mallrat blerësit sipas nenit 49(1)(b) të CISG, atëherë blerësi, në përputhje me nenin 47 të Konventës, mund t'i caktojë shitësit një periudhë kohë shtesë për t'i përmbushur detyrimet e tij. Kjo kohë shtesë duhet të jetë e arsyeshme[499] për shitësin, në mënyrë që ky i fundit të përmbushi detyrimet e tij. Në rast se, shitësi edhe brenda kësaj periudhe kohe shtesë, nuk i përmbush detyrimet që rezultojnë nga kontrata ose deklaron se nuk do t'i përmbushi ato, atëherë blerësi ka të drejtë të deklarojë zgjidhjen e kontratës pa argumentuar nëse kemi apo jo të bëjmë me një shkelje thelbësore të kontratës, në përputhje me nenin 25 të Konventës. Një rregullim të ngjashëm e gjejmë edhe në Kodin Civil, sipas te cilit pala kontraktuese mund të njoftojë me shkrim palën tjetër që nuk ka përmbushur detyrimin, që ta përmbushë atë në një afat të përshtatshëm, duke deklaruar se, po qe se pas këtij afati kontrata nuk ekzekutohet, ajo do të quhet patjetër e zgjidhur (neni 700 i Kodit Civil).

Po ashtu neni 47 i Konventës, zbatohet në rastet kur shitësi e ka shkelur kontratën si pasojë e mospërmbushjes të detyrimeve në kohë. Në këtë rast blerësi mund të përcaktoje një periudhë kohe shtesë, me kohëzgjatje të arsyeshme, për përmbushjen e detyrimeve nga shitësi. Nëse blerësi i ka dhënë mundësinë shitësit të përmbushi detyrimet e tij brenda kësaj kohe shtesë, ai nuk mund të përdori asnjë mjet tjetër ligjor për shkeljen e kontratës brenda kësaj kohe shtesë, përveç rastit kur shitësi ka njoftuar blerësin se ai nuk do t'i përmbushë detyrimet brenda kohës shtesë të përcaktuar (neni 47(2) i CISG). Në çdo rast blerësi, ruan të drejtën për të kërkuar shpërblim dëmi për humbjet e pësuara si rezultat i mospërmbushjes fillestare të detyrimeve të shitësit (neni 47(2) i Konventës). Në rast se shitësi i dorëzon mallrat brenda periudhës së kohës shtesë të caktuar nga blerësi, atëherë blerësi nuk mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës sipas nenit 49 të Konventës, por mund të kërkojë shpërblim dëmi për përmbushjen me vonesë të detyrimit nga ana e shitësit.

Në rastin kur, shitësi nuk i dorëzon mallrat blerësit brenda periudhës shtesë të përcaktuar prej tij, atëherë mund të zbatohet neni 49(1)(b), sipas të cilit blerësi mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës mbështetur vetëm në këtë argument duke mos patur detyrimin për të provuar se mospërmbushja e detyrimeve nga shitësi ishte thelbësore. Ndërsa, në rast se blerësi, nuk i cakton shitësit një periudhe kohe shtesë për të përmbushur detyrimet e tij në përputhje me nenin 47 të Konventës, atëherë që të kërkojë zgjidhjen e kontratës blerësi duhet të provojë se mospërmbushja e detyrimeve të shitësit ishte thelbësore në përputhje me nenin 25 të Konventës. Po ashtu, mund të

[498] Cisg Digest për interpretimin e nenit 25. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-25.html.

[499] Vendim i Gjykatës të Apelit Celle/Gjermani. Nr. Vendimi: 20 U 76/94. Date: 24 Maj 1995. "Në mosmarrëveshjen ndërmjet një shitësi Gjerman dhe një Blerësi Egjiptian, me objekt shitje: makina shtypi të përdorura. Gjykata argumentoi se, një periudhë kohe prej dy javësh është shumë e shkurtër për tu konsideruar si kohëzgjatje e arsyeshme".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950524g1.html.

ndodh që shitësi të vendosë t'i dorëzojë me vonesë mallrat pa të meta dhe në këtë rast, në përgjithësi, nuk do të kemi të bëjmë me një shkelje thelbësore të kontratës.

Kështu, mund të themi se neni 47 i Konventës, i jep mundësi blerësit që duke përcaktuar një kohë shtesë të përmbushjes të detyrimeve nga shitësi, t'i kufizojë atij mundësinë për t'i dorëzuar me vonesë mallrat[500].

Si rregull i përgjithshëm, pala që pretendon zgjidhjen e kontratës duhet të njoftojë palën mospërmbushëse të detyrimeve në përputhje me nenin 26 të Konventës, në mënyrë që deklarimi i zgjidhjes të jetë efektiv. Për të plotësuar këtë rregull të përgjithshëm neni 49(2) i CISG në disa raste parashikon kohën kur duhet deklaruar zgjidhja e kontratës.

Kështu, në përputhje me nenin 49(2)(a) të Konventës, në rast se shitësi i ka dorëzuar me vonesë mallrat blerësit, blerësi mund të deklarojë zgjidhjen e kontratës brenda kohës të arsyeshme[501] pasi ai kishte marrë dijeni se dorëzimi është bërë.

Në rast të çdo shkeljeje tjetër të kontratës, ai mund të deklarojë kontratën e zgjidhur:

- Në rast se, nuk është përcaktuar një periudhë kohe për të rregulluar të metat e mallrave, atëherë zgjidhja e kontratës mund të deklarohet brenda një kohe të arsyeshme, pasi blerësi kishte dijeni apo nuk mund të mos kishte dijeni për mospërmbushjen e detyrimeve.
- Në rast se blerësi, ka përcaktuar një periudhe kohe shtesë sipas nenit 47 të CISG, blerësi mund të deklarojë zgjidhjen e kontratës pas përfundimit të kësaj periudhe,
- Në rast se shitësi, nuk i ka përmbushur detyrimet e tij, ose ka deklaruar se nuk do t'i përmbushë ato, blerësi mund të deklarojë zgjidhjen e kontratës pas përfundimit të periudhës të kohës të rregullimit të të metave të mallrave, nëse shitësi ka propozuar një kohë shtesë për t'i rregulluar ato në përputhje me nenin 48(2) të Konventës, ose pasi blerësi të ketë refuzuar propozimin e shitësit për të caktuar një periudhë kohe shtesë për të ndrequr mallrat në përputhje me nenin 49(2)(b) të Konventës[502]. Në rast se blerësi nuk vepron në këtë mënyrë dhe shitësi i ka dorëzuar mallrat atëherë blerësi e humbet të drejtën për ta deklaruar të zgjidhur kontratën.

Si përfundim, mund të themi se, edhe në të drejtën e brendshme paraqiten të njëjtat mjete ligjore që mund të përdorë blerësi në rast se shitësi nuk i përmbush detyrimet.

Kështu, blerësi mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës në rast se:

- shitësi nuk dorëzon sendet brenda afatit të caktuar në kontratë, ku afati përbën një kusht thelbësor;
- shitësi nuk dorëzon sendet brenda afatit shtesë të caktuar nga blerësi;
- shitësi deklaron se nuk do të bëjë dorëzimin e sendeve brenda afatit shtesë. (neni 724 i Kodit Civil).

[500] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 226-227.

[501] Vendimi i Gjykatës të Lartë\Rajonale të Myhniut/Gjermani. Nr. Vendimi: 7 U 4419/93. Datë: 2 Mars 1994. "Gjykata argumentoi se, periudha kohore prej 4 muajsh i kalonte limitet e një kohe të arsyeshme". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940302g1.html.

[502] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 227-228.

Sikurse kemi trajtuar edhe më parë, tendenca e përgjithshme e Konventës është të vendosë sa më pak afate të caktuara, në mënyrë që ta bëjë sa më elastik tekstin e saj, duke përdorur terma të përgjithshëm të tilla si *"kohë e arsyeshme".*

c. Pasojat e zgjidhjes të Kontratës.

Pasojat e zgjidhjes të kontratës rregullohen në nenet 81 dhe 84 të Konventës. Neni 81 i Konventës, rregullon pasojat e zgjidhjes të kontratës të parashikuara në nenin 49 të CISG, duke parashikuar se **zgjidhja e kontratës i liron të dyja palët kontraktuese nga detyrimet e tyre në përputhje me kontratën**. Pra, me fjalë të tjera, shitësi lirohet nga detyrimi i tij për të dorëzuar mallrat dhe blerësi lirohet nga detyrimi i tij për t'i marrë në dorëzim mallrat dhe për të paguar çmimin.

Këtë parim e gjejmë edhe në të drejtën e brendshme, e cila rregullon në dispozitat e saj rastin e zgjidhjes së kontratës duke parashikuar se, shitësi duhet të kthejë çmimin dhe t'i paguajë blerësit shpenzimet dhe pagimet e bëra ligjërisht, ndërsa blerësi duhet të kthejë shitësit sendin, në qoftë se ky nuk ka humbur ose është shkatërruar si rrjedhim i veseve të tij (neni 742 i Kodit Civil). Madje rregullimi i bërë në këtë akt shkon edhe më tej, pasi neni 744 i Kodit Civil parashikon edhe se shitësi duhet t'i kthejë blerësit çmimin e paguar, edhe sikur sendit t'i jetë pakësuar vlefta ose të jetë dëmtuar. Në qoftë se, ulja e vleftës ose dëmtimi vijnë si pasojë e një veprimi të blerësit, nga shuma e mësipërme duhet zbritur përfitimi që ka nxjerrë blerësi, përveç shpërblimit të dëmit. Po ashtu, duhet thënë se, në të drejtën e brendshme në përputhje me nenin 703 të Kodit Civil, zgjidhja e kontratës për mospërmbushje të detyrimeve ka efekt prapaveprues midis palëve. Nga ky parim i përgjithshëm, bëjnë përjashtim kontratat me ekzekutim të vazhduar ose periodik, për të cilat efekti i zgjidhjes nuk shtrihet në veprimet e kryera më parë. Gjithashtu, parashikohet se të drejtat e fituara nga të tretët si rezultat i kontratës ruhen, pavarësisht zgjidhjes të kontratës qoftë edhe me marrëveshje të palëve, me përjashtim të efekteve të regjistrimit të kërkesës për zgjidhjen e kontratës.

Edhe Konventa e Vjenës, parashikon se pavarësisht parimit të përgjithshëm se palët pas zgjidhjes të kontratës kthehen në gjendjen e tyre të mëparshme, ata ende mbeten të lidhur me disa detyrime. Kështu:

- Së pari, palët pavarësisht zgjidhjes të kontratës ngelen të lidhura me çdo klauzolë arbitrazhi që kanë përfshirë në kontratën e tyre, kjo pasi respektohet parimi i pavarësisë të klauzolës të arbitrazhit. Klauzola e arbitrazhit qëndron më vete nga kontrata në të cilën është përfshire dhe për pasojë, kjo klauzolë do të jetë e vlefshme dhe do të prodhojë pasoja pavarësisht zgjidhjes të kontratës.
- Së dyti, palët do të ngelen të lidhur me çdo dispozitë të vendosur ndërmjet tyre që do t'i mbijetonte zgjidhjes të kontratës, për shembull: një dispozitë që parashikon se, në rast se çmimi i shitjes është paguar, ai do t'i kthehet blerësit me interes vjetor. Kjo pavarësisht zgjidhjes të kontratës.
- Së treti, në përputhje me nenin 81(2) të Konventës, palët mund të pretendojnë kthimin e çdo gjëje nga pala tjetër që i është dhënë apo paguar sipas kontratës. Në qoftë se të dyja palët janë të detyruara ta bëjnë kthimin, ato duhet ta bëjnë atë në të njëjtën kohë. Kështu, në rastin kur një palë kontraktuese ka

pambushur të gjithë apo një pjesë të detyrimit kontraktor, kjo palë mund të pretendojë restitucion nga pala tjetër[503].

Në vazhdim, Konventa parashikon disa të drejta dhe detyrime të shitësit dhe blerësit në rast restitucioni. Kështu, në përputhje me nenin 84 të Konventës, në rast se shitësi detyrohet të kthejë mbrapsht të gjithë apo një pjesë të çmimit të paguar, atëherë ai detyrohet të paguajë edhe interesat për atë shumë nga data në të cilën u pagua çmimi. Megjithatë, ashtu sikurse neni 78 i Konventës që rregullon interesat, edhe neni 84 e lë të hapur çështjen në lidhje me normën e interesit. Për më tepër, neni 84 parashikon se blerësi duhet t'i japë llogari shitësit për të gjitha përfitimet që kanë ardhur nga mallrat apo një pjesë e tyre, në rast se blerësi dëshiron të kthejë të gjithë mallrat apo një pjesë të tyre, ose në mënyrë më të përgjithshme në rast së blerësi deklaron kontratën të zgjidhur apo insiston që shitësi të dorëzojë mallra zëvendësues[504].

Konventa kërkon që, **pala e cila ka të drejtë të zgjidhë kontratën, duhet të njoftojë palën tjetër** në përputhje me nenin 26 të CISG, njoftim ky i cili duhet t'i komunikohet palës tjetër sipas mjeteve të përshtatshme në përputhje me nenin 27 të CISG[505]. Po ashtu, edhe në të drejtën shqiptare zbatohet njoftimi i palës tjetër në rast se njëra palë kërkon zgjidhjen e kontratës. Sipas nenit 700 të Kodit Civil, pala kontraktuese mund të njoftojë me shkrim palën tjetër, që nuk ka përmbushur detyrimin, që ta përmbushë atë në një afat të përshtatshëm, duke deklaruar se, po qe se pas këtij afati kontrata nuk ekzekutohet, ajo do të quhet patjetër e zgjidhur. Po ashtu në vazhdim neni 701 i Kodit Civil, parashikon se: Në qoftë se afati i caktuar për kryerjen e detyrimit të njërës nga palët duhet quajtur thelbësor për interesin e palës tjetër, kjo e fundit kur dëshiron të kërkojë zbatimin pavarësisht nga mbarimi i afatit, duhet t'i bëjë njoftimin palës tjetër brenda tri ditëve, përveç marrëveshjes së kundërt.

Në përgjithësi, sipas Konventës mund të themi se, duke qenë se nuk ka limite të posaçme për të deklaruar zgjidhjen e kontratës, do të zbatohen kufizimet e përgjithshme, të cilat varen nga ligji i zbatueshëm i përcaktuar nga normat e së Drejtës Ndërkombëtare Private.

Megjithatë, neni 49(2) dhe neni 64(2) i Konventës, mund të konsiderohen si limite kohe për të ushtruar të drejtën e zgjidhjes të kontratës[506].

Ndërsa neni 82 dhe 83 të Konventës, kufizojnë mundësitë e palëve për të deklaruar kontratën të zgjidhur. Neni 82 i CISG, vendos një kufizim në të drejtën e blerësit për të deklaruar zgjidhjen e kontratës ose për të kërkuar mallra zëvendësues, në rastet kur bëhet e pamundur për të kthimi i mallrave në të njëjtat kushte që i mori ato[507]. Po ashtu, edhe Kodi Civil parashikon rastet kur blerësi e humbet të drejtën për të kërkuar zgjidhjen e kontratës, të cilat janë:

- Rasti kur shitësi i ka dorëzuar me vonesë sendet, dhe blerësi nuk ka kërkuar zgjidhjen e kontratës brenda një kohe të arsyeshme, por jo më shumë se 15 ditë nga momenti kur ka marrë dijeni se dorëzimi është kryer;

---

[503] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 237-238.

[504] Opinioni Nr. 9 i Bordit Këshillimor të CISG (AC), Për pasojat e zgjidhjes të kontratës. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op9.html.

[505] Si mjet më i shpeshtë i përdorur në praktikë për këtë njoftim është e-maili.

[506] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law on international sales" Springer, (2009), fq. 162.

[507] Ingeborg Schwenzer, "The right to avoid the contract", fq. 214.
Faqja Web: http://anali.ius.bg.ac.rs/Annals%202012/Annals%202012%20p%20207-215.pdf.

- Rasti i mospërmbushjes të ndryshme nga dorëzimi i vonuar, brenda një kohe të arsyeshme, por jo më shumë se 15 ditë:
- Nga momenti kur ka marrë dijeni ose duhej të kishte dijeni për mospërmbushje;
- Pas mbarimit të afatit shtesë eventualisht të caktuar nga blerësi (neni 725 i Kodit Civil).

Megjithatë, Neni 82 i Konventës, parashikon edhe tre përjashtime nga rregulli i përgjithshëm, pra ky rregull nuk do të zbatohet nëse:

- blerësi nuk është përgjegjës për pamundësinë e tij për të kthyer mallrat;
- kthimi i mallrave nuk është i mundur, si rezultat i humbjes apo dëmtimit të tyre gjatë ekzaminimit të në përputhje me nenin 38 të Konventës;
- blerësi i ka shitur, i ka konsumuar apo transformuar mallrat gjatë përdorimit normal të tyre, përpara se ai të zbulonte apo përpara se duhet të kishte zbuluar të metat.

Megjithatë, në përputhje me nenin 83 të Konventës, edhe në rastin kur blerësi e humbet të drejtën për të deklaruar zgjidhjen e kontratës apo të kërkojë mallra zëvendësues, ai ende ruan të drejtën e përdorimit të të gjitha mjeteve të tjera ligjore të mundshme sipas Konventës. E tillë për shembull: është e drejta e blerësit për të kërkuar shpërblim dëmi në përputhje me nenin 45(2) të CISG.

6.4. Mjetet ligjore të shitësit në rast mospërmbushje të detyrimeve nga blerësi.

Mjetet ligjore të shitësit rregullohen nga neni 61 i Konventës, sipas të cilit shitësi mund të zgjedh një nga mjetet ligjore të parashtruara në nenet 62-65 të Konventës, në rast se blerësi nuk i ka përmbushur detyrimet. Nga leximi i këtyre dispozitave vëmë re se, shitësi në numër ka më pak mjete ligjore që detyrojnë blerësin për të përmbushur detyrimet e tij. Kjo mund të rezultojë nga fakti se detyrimet e blerësit janë me të thjeshta dhe jo aq komplekse sa detyrimet e shitësit. Në mënyrë të përmbledhur mund të themi se mjetet ligjore që mund të përdorë shitësi në rast se blerësi nuk i përmbush detyrimet që rezultojnë nga kontrata janë:

- përmbushja e posaçme e detyrimeve,
- sigurimi i specifikimeve për mallrat që do të dorëzohen dhe
- zgjidhja e kontratës.

Ndërsa neni 61(2) i Konventës, parashikon se pavarësisht nga mjeti ligjor që mund të zgjedh të përdorë shitësi, ai ruan gjithmonë të drejtën për të kërkuar shpërblimin e dëmeve për humbjet e pësuara. Vërehet se neni 61 i Konventës, që rregullon mjetet ligjore në dispozicion të shitësit, në rast se blerësi nuk i përmbush detyrimet, është analog me nenin 45 të Konventës i cili parashikon mjetet ligjore që mund të përdorë blerësi, në rast se shitësi nuk përmbush detyrimet.

6.4.1. Përmbushja e posaçme e detyrimeve.

Përmbushja e posaçme e detyrimeve nga blerësi, me kërkesën e shitësit rregullohet nga neni 62 i Konventës. Kjo dispozitë është analoge me nenin 46(1) të saj, i cili rregullonte kërkesën e blerësit për përmbushje të posaçme të detyrimeve nga shitësi. Përmbushja e posaçme e detyrimeve zbatohet vetëm në rastin kur shitësi, nuk

zbaton ndonjë mjet tjetër ligjor të kundërt me të. Kështu, nëse shitësi i kërkon blerësit që të kthejë mallrat, ai nuk mundet që t'i kërkojë blerësit edhe kryerjen e pagesën për këto mallra.

Neni 61(2) i Konventës, i njeh mundësinë shitësit të kërkojë shpërblimin e dëmit edhe në rastin kur pretendon një përmbushje të posaçme të detyrimeve. Për shembull: në rast se shitësi pretendon që blerësi të marrë në dorëzim mallrat dhe të paguajë çmimin e tyre, ai mundet gjithashtu të kërkojë shpërblim dëmi për çdo dëm që ka ardhur si rezultat i shkeljes të kontratës nga blerësi.

Në përgjithësi **përmbushja e posaçme e detyrimeve** nuk ka të bëjë me kërkesa monetare të shitësit, pasi kjo do të ishte një përmbushje e zakonshme e detyrimit nga ana e blerësit. Neni 28 i Konventës, argumenton se gjykata nuk është e detyruar të japë një vendim për përmbushje të veçantë të detyrimeve sipas dispozitave të CISG, përveç kur gjykata do të vepronte në të njëjtën mënyrë edhe në ligjin e brendshëm. Të njëjtin qëndrime trajtuam edhe në raportin e nenit 28 me nenin 46(1) të Konventës[508].

6.4.2. Sigurimi i specifikimeve.

Sigurimi i specifikimeve të mallrave parashikohet edhe në të drejtën e brendshme, konkretisht në nenin 735 të Kodit Civil. Ligji uniform e ka rregulluar atë në nenin 65 të Konventës. Sigurimi i specifikimeve është një mjet ligjor **karakteristik vetëm për shitësin** dhe zbatohet në rast se, blerësi nuk i ka përmbushur detyrimet e tij për të specifikuar formën, matjet dhe karakteristikat e tjera të mallrave. Me fjalë të tjera, neni 65 i Konventës, do të zbatohet në rastin kur shitësi i ka kërkuar blerësit specifikime për mallrat, por nuk i ka marrë ato nga blerësi. Kështu, dispozita i njeh mundësinë shitësit që, mbështetur në gjykimin e tij, t'i kryejë vetë specifikimet e mallrave të blerësit në lidhje me formën, matjet apo karakteristika të tjera të tyre.

Në qoftë se shitësi, i realizon vetë specifikimet e mallrave, ai duhet të njoftojë blerësin për hollësitë e mallrave dhe duhet të caktojë një kohë të arsyeshme brenda së cilës blerësi mund t'i pranojë apo refuzojë këto specifikime duke e njoftuar shitësin për specifikime të tjera për mallrat. Në rast se blerësi, nuk i refuzon specifikimet e shitësit në asnjë mënyrë, atëherë shitësi do të jetë i autorizuar të veprojë në bazë të këtyre specifikimeve[509].

6.4.3. Zgjidhja e kontratës nga shitësi.

Neni 64 i Konventës parashikon dy raste kur shitësi mund të deklarojë zgjidhjen e kontratës:

- Së pari, në rast se **blerësi ka kryer një shkelje thelbësore të kontratës** dhe.
- Së dyti, kur **shitësi ka caktuar një periudhë kohe shtesë** që blerësi t'i përmbushë detyrimet e tij në përputhje me nenin 63 të Konventës dhe blerësi nuk i ka përmbushur detyrimet e tij edhe brenda kësaj periudhe.

Neni 64 i Konventës, ashtu si edhe neni 49 i saj, kërkon që deklarata për zgjidhjen e kontratës të bëhet **brenda një kohe të arsyeshme**.

[508] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 255.
[509] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 256.

Nëse hedhim vështrimin në të drejtën e brendshme ne përputhje me nenin 737 të Kodit Civil, vërehet se shitësi mund të deklarojë kontratën e zgjidhur në këto raste:

- Së pari, në qoftë se mospërmbushja nga ana e blerësit e një detyrimi që rrjedh nga kontrata ose nga ligji përbën një mospërmbushje me rëndësi të veçantë ose thelbësore;
- Së dyti, në qoftë se blerësi nuk përmbush detyrimet e tij për të paguar çmimin në kohen e caktuar;
- Së treti, në qoftë se blerësi nuk përmbush detyrimet e tij për të marrë në dorëzim sendet në afatin shtesë të caktuar nga shitësi, ose
- Së katërti, në qoftë se blerësi deklaron se nuk do t'i përmbush detyrimet e tij brenda këtij afati.

Po ashtu, kjo dispozitë parashikon edhe rastet kur shitësi e humbet të drejtën për të kërkuar zgjidhjen e kontratës në qoftë se blerësi e ka paguar çmimin. Kështu, shitësi e humbet këtë të drejtë në rastin e përmbushjes së vonuar të detyrimeve të blerësit, para se të marrë dijeni për ekzekutimin e detyrimit si dhe në rastin e një mospërmbushjeje tjetër të ndryshme nga mospërmbushja e vonuar, brenda një kohe të arsyeshme. Në kuptim të dispozitës *"koha e arsyeshme"* fillon:

- që nga momenti kur ka marrë dijeni ose duhet të kishte marrë dijeni për një mospërmbushje të tillë;
- pas mbarimit të afatit shtesë të caktuar prej tij, ose pasi blerësi të ketë deklaruar se nuk do të përmbushë detyrimet e veta brenda këtij afati shtesë.

a) Shkelja thelbësore e kontratës nga blerësi.

Sikurse e vumë re si në të drejtën shqiptare ashtu edhe sipas Konventës, shitësi mund të deklarojë kontratën e zgjidhur, në rast se blerësi ka shkelur thelbësisht kontratën në përputhje me nenin 25 të Konventës. Kështu, sipas nenit 64(1)(a) të CISG, shitësi mund të deklarojë kontratën e zgjidhur në rast se **shkelja e kontratës nga blerësi e ka privuar shitësin nga ajo çfarë ai priste nga kontrata dhe blerësi kishte dijeni apo nuk mund të mos kishte dijeni se kjo shkelje detyrimesh nga ana e tij do t'i shkaktonte shitësit këtë dëm**.

Sikurse e kemi trajtuar edhe më parë, në përputhje me nenin 49(1)(a), duhet parë rast pas rasti nëse shkelja e detyrimeve nga palët kontraktuese do të konsiderohet si thelbësore.

Kështu, "***shkelja thelbësore***" e kontratës, së pari, kërkon që një palë të mos ketë përmbushur detyrimet që rrjedhin nga kontrata, pra ta ketë shkelur atë pavarësisht se detyrimi mund të jetë përfshirë në kontratë nga palët në mënyrë të posaçme apo rregullohet në përgjithësi nga dispozitat e Konventës[510]. Si rrjedhim, mund të themi se në rast se blerësi nuk përmbush detyrimet kryesore të tij si: pagimi i çmimit apo marrja në dorëzim të mallrave, ai ka kryer një shkelje thelbësore të kontratës. Refuzimi nga ana e blerësit për të kryer pagesën, çon në shkelje thelbësore të kontratës, dhe po ashtu refuzimi total i blerësit për të marrë në dorëzim mallrat[511].

[510] Ingeborg Schwenzer, "The right to avoid the contract", fq. 212.
Faqja Web: http://anali.ius.bg.ac.rs/Annals%202012/Annals%202012%20p%20207-215.pdf.
[511] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier, European Law Publishers, (2007), fq. 328.

Megjithatë, edhe rasti i mospërmbushjes të një detyrimi i cili nuk është detyrim kryesor por rrjedh nga një detyrim i tillë, mund të përbejë një shkelje thelbësore të kontratës[512].

Për shembull: "*Në mosmarrëveshjen ndërmjet një shitësi (prodhues) Francez dhe një blerësi Amerikan me objekt kontrate shitjeje (xhinse), gjykata konstatoi se kemi të bëjmë me shkelje thelbësore të kontratës, në përputhje me nenin 25 të Konventës, për arsye se blerësi nuk ka respektuar vullnetin e shitësit për të patur dijeni mbi destinacionin e mallrave. Palët kishin përcaktuar në kontratë se mallrat do të shiteshin në Amerikën e Jugut dhe Afrikë, ndërkohë që, si gjatë bisedimeve paraprake dhe gjatë përmbushjes të kontratës, shitësi kishte kërkuar në mënyrë të vazhdueshme prova për destinacionin e mallrave të shitura. Rezultoi që në dorëzimin e dytë të mallrave, që ato ishin ngarkuar në anije për tu transportuar për në Spanjë"*[513].

Gjithashtu,*"Në mosmarrëveshjen ndërmjet një shitësi Gjerman dhe një blerësi Australian, me objekt shitjeje struktura tendash për evenimente dhe festivale. Gjykata argumentoi se, paaftësia paguese e blerësit dhe vendosja në administrim, do të përbëjë një shkelje thelbësore të kontratës në përputhje me nenin 64 të CISG, për arsye se kjo paaftësi paguese e blerësit e privon shitësin nga pritshmëria e tij nga kontrata, që në këtë rast do të ishte shuma e plotë e pagesës"*[514].

b) Mospërmbushja e detyrimeve pas përfundimit të kohës shtesë.

Neni 64(1)(b) i Konventës për analogji me nenin 49(1) të saj, rregullon rastet kur **blerësi nuk i ka përmbushur detyrimet e tij brenda kohës të caktuar nga palët**. Në një situatë te tillë, në rast se shitësi zbaton nenin 63 të Konventës dhe përcakton një periudhë kohe shtesë në mënyrë që blerësi të kryejë pagesën e mallrave dhe t'i marrë në dorëzim ato, dhe **blerësi nuk i përmbush detyrimet e tij as brenda kësaj periudhe kohe shtesë ose deklaron se nuk do t'i përmbushë ato, atëherë shitësi mund ta deklarojë kontratën të zgjidhur**[515]. Të njëjtën rregullim e pamë edhe në nenin 737 të Kodit Civil.

Neni 63 i Konventës, që zbatohet nga shitësi vërehet se ka të njëjtën përmbajtje me nenin 47 që zbatohet nga blerësi në rast se shitësi nuk i përmbush detyrimet.

Në rast se shitësi, vendos të zbatojë nenin 63 të Konventës, atëherë ai nuk mund të përdorë mjete të tjera ligjore brenda kësaj periudhe kohe shtesë, përveç rastit kur blerësi e njofton shitësin se ky i fundit nuk do të përmbushë detyrimet e tij brenda kësaj periudhe të re kohe. Neni 63(2) i Konventës, parashikon se në çdo rast shitësi mund të pretendojë gjithmonë shpërblimin e dëmit për humbjet e tij si rezultat i mospërmbushjes të detyrimeve fillestare të blerësit. Vërehet se kjo dispozitë ka të njëjtën përmbajtje me nenin 736 të Kodit Civil.

---

[512] Uncitral Digest 2012 mbi nenin 25. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-25.html.

[513] Vendim i Gjykatës të Apelit, Grenoble/Francë. Nr. Vendimi: 93/3275. Datë: 22 Shkurt 1995. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950222f1.html.

[514] Vendim i Gjykatës të distriktit, Adelaide/Australi. Nr. Vendimi: 275/95. Datë: 28 Prill 1995. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950428a2.html.

[515] Ingeborg Schwenzer, "The right to avoid the contract", fq. 214.
Faqja Web: http://anali.ius.bg.ac.rs/Annals%202012/Annals%202012%20p%20207-215.pdf.

Sikurse e kemi trajtuar për blerësin, i cili duhet të njoftojë shitësin për deklarimin e zgjidhjes të kontratës në përputhje me nenin 26 të Konventës, edhe shitësi i nënshtrohet këtij detyrimi po sipas kësaj dispozite[516], pasi neni 26 i CISG vepron njësoj për të dyja palët kontraktuese. Megjithatë, neni 64 i Konventës parashikon një shtesë në lidhje me kërkesën për këtë njoftim. Në rastin kur mospërmbushja e detyrimeve nuk ka të bëjë me pagesën e çmimit, neni 64(2) i Konventës parashikon një periudhe kohe të arsyeshme brenda të cilës duhet të bëhet deklarata për zgjidhjen e kontratës. Në rast se, kemi një përmbushje të vonuar të detyrimeve nga blerësi, shitësi mund të pretendojnë zgjidhjen e kontratës para se shitësi të jetë vënë në dijeni për përmbushjen e detyrimit nga blerësi (neni 64(2)(a) i CISG).

Kur kemi të bëjmë me ndonjë shkeljeje tjetër dhe është paguar çmimi i shitjes, atëherë deklarimi për zgjidhjen e kontratës mund të bëhet: Në rast se, nuk është përcaktuar një periudhë kohe për të ndrequr të metat e mallrave, brenda një kohe të arsyeshme pasi blerësi kishte dijeni ose duhet të kishte dijeni për shkeljen e kontratës, ose në rast se shitësi përcakton një periudhe kohe shtesë për përmbushjen e detyrimit nga blerësi në përputhje me nenin 63 të Konventës, pas përfundimin të kësaj periudhe shtesë ose pas deklaratës të blerësit se ai nuk do t'i përmbushë detyrimet brenda kësaj periudhe.

6.5. Pezullimi i përmbushjes të detyrimeve, zgjidhja e kontratës si pasojë e shkeljes paraprake dhe zgjidhja e kontratave me dorëzime periodike.

Seksioni i parë i dispozitave të përbashkëta të shitësit dhe të blerësit çelet me nenin 71. Kjo dispozitë duhet të lexohet në kontekst të neneve 72 dhe 73 të CISG. Në parim të tre dispozitat rregullojnë përmbushjen e plotë të kontratës dhe zbatohen si për shitësin ashtu edhe për blerësin. Neni 71 rregullon **pezullimin e kontratës**; neni 72 rregullon **shkeljen paraprake të detyrimeve që rrjedhin nga kontrata**, ndërsa neni 73 i Konventës rregullon **zgjidhjen e kontratës në rastin e mospërmbushjes të detyrimeve për kontratat me dorëzime periodike**.

Duke u ndalur tek Konventa e Vjenës, mund të themi se kjo Konventë u jep mundësi palëve që të përdorin mjete ligjore jo vetëm për rastet kur kontrata shkelet apo nuk përmbushet brenda kohës të caktuar por edhe në rastet kur përmbushja e tyre vetëm sa rrezikohet. Kjo kategori dispozitash ngre problematika në lidhje me parashikimin dhe vlerësimin e dëmit të shkaktuar si rezultat i shkeljes së një detyrimi të ardhshëm, mospërmbushja e të cilit do të çonte në përdorimin e mjeteve ligjore paraprake në nenin 71 dhe të mjeteve ligjore që janë të mundshme të zbatohen përpara se të përmbushet plotësisht detyrimi në përputhje me nenin 72 dhe 73 të Konventës[517].

Konventa në nenin 71 të saj, rregullon rastin kur pas lidhjes të kontratës *"bëhet e dukshme"* se njëra prej palëve nuk do të përmbushë *"një pjesë të rëndësishme"* të detyrimeve të veta. Ky nen i jep mundësinë si shitësit ashtu edhe blerësit, për të pezulluar përmbushjen e detyrimit të tij në bazë të parimit të balancës së përmbushjes të detyrimeve në qoftë se, merret dijeni se pala tjetër nuk do të përmbushë një pjesë thelbësore të detyrimit të saj. Ky institut, shkon në të njëjtën linjë me frymën e përgjithshme të Konventës dhe në veçanti me parimin e përgjithshëm për

[516] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 439.

[517] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press, (2010), fq. 950.

ruajtjen e kontratës. Një rregullim të ngjashëm, e parashikon edhe e drejta e brendshme ne nenin 740 të Kodit Civil.

E drejta për të pezulluar përmbushjen e detyrimeve, sipas nenit 71 të Konventës, parandalon zgjidhjen e kontratës dhe pranon që kontrata të vazhdojë të jetë në fuqi nëpërmjet pezullimit, në pritje të një ngjarje të ardhshme, ndryshe nga zgjidhja e kontratës e cila i përfundon detyrimet e palëve (neni 81 i CISG). Kështu, neni 71 i CISG parashikon se për të pezulluar përmbushjen e detyrimit të tij, një palë duhet të ketë arsye serioze. Mungesa e vullnetit apo pamundësia e një pale për të përmbushur pjesën thelbësore të detyrimit të tij vërehet pas lidhjes të kontratës.
Rastet që mund të çojnë në pezullimin e përmbushjes të detyrimit janë:

- Një **mangësi serioze në aftësinë për të përmbushur detyrimin**. Mangësia serioze, nënkupton se mundësia për të përmbushur detyrimin është dëmtuar tërësisht ose në mënyrë të konsiderueshme. Shkaku i mangësisë mund të jetë ekonomik, teknik ose ndonjë shkak tjetër, për shembull: rasti kur shitësi nuk mund të sigurojë lëndën e parë për prodhimin e mallrave. Duhet të theksohet se, shitësi mund të përjashtohet nga përgjegjësia për dëmet në rastet më sipër, nëse plotëson kushtet e nenit 79 të Konventës;
- **Një mangësi serioze financiare**. Pamundësia financiare, përfshin raste të tilla si: paaftësi paguese, likuidimi, likuidim vullnetar etje;
- **Sjellje të papërshtatshme të palëve kontraktuese në përgatitjen e përmbushjes së detyrimeve ose gjatë përmbushjes të kontratës**. Këtu, mund të përmendim rastin kur njëra palë nuk merr masat e duhura për të përmbushur detyrimin në kohën e duhur, për shembull: nuk blen të gjithë materialet e nevojshme ose nuk siguron licenca dhe autorizime.

Në rast se njëra palë kontraktuese, vendos ta pezullojë kontratën nëpërmjet zbatimit të kësaj dispozite atëherë ajo duhet ta **njoftojë menjëherë palën tjetër për pezullimin** në përputhje me nenin 71(3) të CISG. Nëse pala tjetër jep siguri të mjaftueshme për përmbushjen e detyrimit të saj, atëherë pala që kishte vendosur ta pezullonte kontratën mund të vazhdojë përmbushjen e saj përsëri në përputhje me nenin 71(3)të CISG[518].

Si konkluzion, mund të themi se Konventa e Vjenës i jep mundësinë palëve të pezullojnë përmbushjen e detyrimeve të tyre por duke ruajtur mundësinë për ta përmbushur këtë detyrim në një moment të dytë, nëse pala tjetër jep siguri të mjaftueshme për përmbushjen e detyrimit. Por, nëse pas pezullimit të përmbushjes të kontratës pala tjetër nuk jep siguri të mjaftueshme për përmbushjen e detyrimit të saj, pala që e ka pezulluar përmbushjen mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës.

Në rast se është shitësi ai që e ka pezulluar përmbushjen e detyrimit, por mallrat janë dërguar tek blerësi, ai mund të pengojë marrjen e mallrave në dorëzim nga ana e blerësit edhe sikur blerësi të mbajë dokumentin që i jep të drejtë t'i marrë në dorëzim ato në përputhje me nenin 71(3) të Konventës[519].

---

[518] Larry A. DiMatteo, Lucien Dhooge, Stephanie Greene, Virginia Maurer "The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fiften Years of CISG Jurisprudence" Northëestern Journal of International Law & Business, Vol. 24, (2004), fq. 411.

[519] Vendim i Gjykatës të Apelit Hamm/Gjermani. Nr. i Vendimit: 338; Datë: 23 Qershor 1998. "Në mosmarrëveshjen ndërmjet shitësit Austriak dhe blerësit Gjerman me objekt kontrate shitje: mobilie. Shitësi i dorëzoi mallrat në magazinën e një pale të tretë (Hungareze). Pas falimentimit të shoqërisë Hungareze dhe zhdukjes të mobileve nga magazina e saj, shitësi u përpoq t'i merrte blerësit çmimin e shitjes, pavarësisht se blerësi nuk i mori asnjëherë në dorëzim mallrat. Gjykata argumentoi se, shitësi

Nga ana tjetër, në rast se **para datës të përmbushjes të kontratës *"bëhet e qartë"* për një palë se pala tjetër do ta *"shkelë thelbësisht kontratën"*, atëherë kjo palë mund të pretendojë zgjidhjen e kontratës** në përputhje me nenin 72(1) të CISG.

Nëse krahasojmë nenin 72 me nenin 71 të Konventës vërehet se kriteret për zgjidhjen e kontratës të parashikuara në nenin 72 të CISG janë më të ashpra se kriteret për pezullimin e saj, kritere këto të parashikuara në nenin 71 të Konventës. Ndërsa, sipas nenit 71 të Konventës shkelja e kontratës jo domosdoshmërish do të jetë thelbësore, por mund të jetë një mospërmbushje e një pjese të konsiderueshme të detyrimeve, sipas nenit 72 të Konventës shkelja thelbësore e kontratës duhet të jetë e qartë. Për më tepër, sipas terminologjisë të përdorur nga Konventa në nenin 71 të saj, mospërmbushja e detyrimit duhet të jetë e *"dukshme"* ndërsa në nenin 72 të Konventës kjo duhet të jetë e *"qartë"*[520].

Neni 72 rregullon zgjidhjen e kontratës e cila vjen si rezultat i mospërmbushjes dhe mosrespektimit të të drejtave dhe detyrimeve të palëve të përfshira në të. Ky është një rregullim i parakohshëm i cili mund të zbatohet edhe në rast se mospërmbushja e kontratës do të shkaktohej nga palët e treta.

Paragrafi i dytë i kësaj dispozite, bën një përpjekje për të ruajtur kontratën nga zgjidhja, në rast se pala që dëshiron të deklarojë kontratën e zgjidhur duhet t'i japë palës tjetër njoftim të arsyeshëm me qëllim dhënien e një sigurie të mjaftueshme për përmbushjen e detyrimeve. Megjithatë, ky njoftim nuk është i nevojshëm në rast se pala tjetër deklaron se ai nuk do ta përmbushë kontratën[521].

Pra, si përfundim, mund të themi se në përgjithësi koncepti i shkeljes thelbësore i kontratës është një faktor përcaktues edhe në kontekstin e shkeljes paraprake të kontratës. Shkelja e kontratës quhet thelbësore kur ajo i sjell një dëm të tillë palës tjetër saqë ta pengojë thelbësisht atë, nga gëzimi i asaj që ka të drejtë të presë në bazë të kontratës, me përjashtimin kur ky rezultat nuk parashikohej dhe as nuk kishte mundësi të parashikohej nga një person i arsyeshëm në të njëjtat rrethana në përputhje me nenin 25 të Konventës.

Konventa i jep mundësinë si shitësit ashtu edhe blerësit për ta pezulluar apo zgjidhur kontratën në përputhje me nenet 71-72 të CISG. Në rast se, kontrata shkelet

---

nuk kishte të drejtë të pretendonte çmimin e shitjes sipas nenit 53 të CISG, pasi u bë e qartë se shitësi nuk do të ishte në gjendje të përmbushte detyrimet e dorëzimit të mobileve. Kjo mospërmbushje konsiston në një pjese të rëndësishme të detyrimeve të tij (neni 30 i CISG). Kështu, blerësit iu lejua të pezullonte përmbushjen e detyrimeve të tij sipas nenit 71(1)(a) të CISG. Gjykata e interpretoi refuzimin e blerësit që të paguajë faturat e magazinimit sipas njoftimit të kërkuar për pezullim të përmbushjes së detyrimit sipas nenit 71(3) të CISG.("*Një palë që pezullon përmbushjen e detyrimit, para ose pas dërgimit të mallrave duhet t'i japë njoftim menjëherë për pezullim palës tjetër dhe duhet të vazhdojë me përmbushjen e detyrimit nëse pala tjetër ofron sigurinë e duhur të përmbushjes së detyrimit të saj.*"). Si përfundim, gjykata argumentoi se, blerësi nuk ishte i detyruar të paguante çmimin e shitjes pasi shitësi nuk arriti të provonte se mallrat kishin humbur pasi rreziku kaloi te blerësi". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980623g1.html.

[520] Mendojmë se duhet patur kujdes në terminologjinë e përdorur në versionin Shqip të Konventës në mënyre që të vërehet dallimi i ashpërsisë të kritereve të nenin 72 në raport me nenin 71 të Konventës. Kështu jemi të mendimit që në nenin 71(1) të versionit shqip të Konventës në vend të terminologjisë "…*bëhet e qartë se pala tjetër nuk do të përmbushë një pjesë thelbësore të detyrimit të tij si rezultat*.." duhet të përdoret terminologjia "…*bëhet e dukshme se pala tjetër nuk do të përmbushë një pjesë të rëndësishme/të konsiderueshme të detyrimit të tij si rezultat*.." kjo mendojmë se do të shkonte më për shtat me versionin anglisht të kësaj dispozite, sipas të cilës: (…it becomes apparent that the other party will not perform a substantial part of his obligations as a result…).

[521] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, 2008. Fq.259.

thelbësisht nga palët apo bëhet e qartë se do të shkelet prej tyre, pala e dëmtuar nga kjo shkelje e kontratës mund të kërkojë pezullimin e përmbushjes të detyrimeve në përputhje me nenin 71 të Konventës ose mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës në përputhje me nenin 72 të CISG. Pavarësisht se nuk ka një standart të qartë për të përcaktuar masën apo qartësinë e mospërmbushjes të një pjese thelbësore të detyrimit, sidomos kur bëhet fjalë për të zbatuar nenin 72 të Konventës, shkalla e mundësisë të kësaj mospërmbushjeje duhet të jetë mjaft e lartë. Pra, mundësia e mospërmbushjes të detyrimeve duhet të duket e qartë për këdo[522].

Neni 73 i Konventës rregullon **zgjidhjen e kontratës me dorëzime periodike**. Nga leximi i vëmendshëm i kësaj dispozite vërejmë se neni 73, është mjaft i ngjashëm me nenin 51 të Konventës. Sipas nenit 51 të CISG, nëse shitësi dorëzon vetëm një pjesë të mallrave ose nëse një pjesë e mallrave të dorëzuara është në përputhje me kontratën, atëherë blerësi mund të përdorë mjetet ligjore në lidhje me pjesën e cila mungon ose nuk është në përputhje me kontratën. Por, nëse mosdorëzimi i plotë i mallrave ose mospërputhja e tyre me kontratën përbën një shkelje thelbësore të kontratës atëherë blerësi mund të kërkojë zgjidhjen e të gjithë kontratës.

Në përputhje me neni 73 të Konventës, zgjidhja e kontratës me dorëzime periodike përfshin:

- Rastin kur mospërmbushja e çdo detyrimi të njërës palë në lidhje me secilën pjesë, përbën një shkelje thelbësore të kontratës për këtë pjesë. Në këtë rast pala tjetër mund të deklarojë të zgjidhur kontratën në lidhje me këtë pjesë.
- Nëse mospërmbushja e detyrimit të njërës palë në lidhje me secilën pjesë i jep shkak palës tjetër të arrijë në konkluzionin se shkelja thelbësore do të ndodh në lidhje me pjesët e ardhshme, ajo mund të deklarojë kontratën e zgjidhur për të ardhmen me kusht që ta bëjë atë brenda një kohe të arsyeshme,
- Blerësi i cili deklaron kontratën e zgjidhur në lidhje me çdo dorëzim, në të njëjtën kohë e deklaron atë në lidhje me dorëzimet e bëra ose dorëzimet e ardhshme, në qoftë se, për shkak të ndërvarësisë së tyre, ato dorëzime nuk mund të përdoreshin për qëllimin e parashikuar nga palët në kohën e lidhjes së kontratës.

Vërehet se kjo dispozitë, ka të njëjtën përmbajtje me nenin 741 të Kodit Civil. Në kuadër të përgjithshëm mund të themi se, shkelja e kontratës në rastin e dorëzimit të një pjese të mallrave përbën shkelje të detyrimeve të shitësit, nëse ai nuk i përmbush detyrimet e tij për këtë dorëzim, nuk i përmbush ato në kohë apo në përputhje me kontratën. Megjithatë, neni 73 mund të zbatohet edhe në rast se blerësi nuk i përmbush detyrimet e tij për shembull: kur, nuk e merr në dorëzim këtë pjesë të dorëzuar të mallrave apo refuzon ta marrë në dorëzim atë.

Në përputhje me nenin 73(2) të Konventës. "*Në qoftë se mospërmbushja e detyrimit të njërës palë në lidhje me secilën pjesë të dorëzuar të mallrave i jep shkak palës tjetër të arrijë në konkluzionin se një shkelje thelbësore e kontratës do të ndodhë në lidhje me pjesët e ardhshme, ajo mund ta deklarojë kontratën të zgjidhur për të ardhmen, me kusht që ai ta bëjë këtë brenda një kohe të arsyeshme"*.

Pra, në këtë rast kemi një përjashtim nga rregulli i përgjithshëm, për vetë faktin se nuk kemi të bëjmë me deklarimin e zgjidhjes të kontratës vetëm për një

[522] Larry A. DiMatteo, Lucien Dhooge, Stephanie Greene, Virginia Maurer "The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fiften Years of CISG Jurisprudence" Northëestern Journal of International Law & Business. Vol. 24, (2004), fq.415.

dorëzim, por edhe për dorëzimet e ardhshme. Kjo zgjidhje mbështetet tek fakti se pala e dëmtuar, ka arsye për të arritur në konkluzionin se mospërmbushja e detyrimit të palës të parë do të jetë thelbësore edhe për pjesët e ardhme të kontratës[523]. Terminologia e përdorur në këtë dispozitë, është më e butë se ajo e përdorur në nenin 72(1) të Konventës. Deklarimi i zgjidhjes të kontratës në lidhje me dorëzimet e ardhme duhet të bëhet brenda një kohe të arsyeshme duke mbajtur parasysh edhe kërkesat e nenit 49(2) të Konventës. Kjo dispozitë parashikon se, njoftimi për zgjidhjen e kontratës duhet bërë brenda një kohe të arsyeshme[524] nga momenti kur pala kishte dijeni apo duhet të kishte dijeni për shkeljen e kontratës apo dorëzimin e vonë të një pjese të mallit, ose dorëzimin e mallrave që nuk përputhen. Zgjidhja e kontratës për dorëzimet e ardhme, do të realizohet vetëm nëse shkelja e kontratës për një dorëzim do të prekë thelbësisht edhe dorëzimet në vazhdim, por gjithashtu, në rast se mospërmbushja e detyrimit për një pjesë të mallrave të dorëzuar ose mospërputhshmëria e mallrave të kësaj pjese prek ndërvarësinë e mallrave të dorëzuara dhe atyre të ardhme dhe dorëzimet e ardhme nuk mund të përdoreshin për qëllimin e parashikuar nga palët në kohën e lidhjes së kontratës (neni 73(3) i CISG)[525].

6.6. Ruajtja e mallrave.

Në tregtinë ndërkombëtare mund të ndodh që mallrat pavarësisht se janë në pronësi të një pale, materialisht mund të jenë në zotërim të një pale tjetër. Për këtë arsye Konventa e Vjenës, parashikon se pala që i ka në zotërim mallrat duhet t'i ruajë ato, dhe shpenzimet e bëra për ruajtjen e mallrave duhet të kompensohet nga pala tjetër[526].

Konventa e Vjenës përmban një seksion që rregullon **ruajtjen e mallrave**. Neni 85 i saj, që është edhe dispozita hyrëse në Seksionin e VI të Kapitullit të V të Konventës, mbron shitësin në rast se blerësi është në vonesë për marrjen në dorëzim të mallrave ose nuk ka paguar çmimin. Në këtë rast shitësi mund të përballet me dy situata:

- Në situatën e parë, blerësi duhet të marrë në dorëzim mallrat në vendin e biznesit të shitësit, ndërsa

[523] Vendimi i Gjykatës tregtare Zyrih/ Zvicër. Vendim Nr. HG 95 0347; Datë: 5 Shkurt 1997. "Në mosmarrëveshjen ndërmjet shitësit Francez dhe blerësit Gjerman me objekt shitje vaji luledielli, shitësi nuk ja dorëzoi mallin blerësit ndërkohë që blerësi e kishte kryer pagesën për dorëzimin e parë të mallit. Gjykata argumentoi se blerësi ka të drejtë të kërkojë zgjidhjen e kontratës duke qenë se shitësi nuk i dorëzoi mallrat blerësit në dorëzimin e parë, kjo mospërmbushje detyrimesh nga ana e tij beri të besohej se shkelja thelbësore e kontratës do të ndodhte edhe me dorëzimet e tjera të mallrave (neni 49(1)(b), 73(1) dhe (2) të CISG). Për pasojë shitësi duhet ti kthejë blerësit çmimin për dorëzimin e parë neni 81(2) CISG. Për më tepër që shitësi do të shpërblejë edhe dëmet për fitimin e munguar si pasojë e shkeljes të kontratës në përputhje me nenet 45(1)(b), 74 të CISG".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970205s1.html.

[524] Vendimi i Gjykatës të Distriktit Darmstadt/Gjermani. Nr. i Vendimit: 29 Maj 2001. "Ne mosmarrëveshjen ndërmjet shitësit Suedez dhe blerësit Gjerman, me objekt kontrate shitjen e mobileve, gjykata argumentoi se deklarimi i zgjidhjes të kontratës për dorëzimet e ardhme, dy muaj pas marrjes të dijenisë për shkeljen e kontratës nuk konsiderohet kohë e arsyeshme po konsiderohet shume vonë". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010529g1.html

[525] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law on international sales", Springer, (2009), fq.196.

[526] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier, European Law Publishers, (2007), fq. 362.

- Në situatën e dytë, është kryer një shitje me dërgesë, pra do të thotë se mallrat ndodhen në magazinën e shitësit.

Dispozita e Konventës është ndarë në dy pjesë dhe parashikon rastin e mungesës në marrjen në dorëzim të mallrave dhe rastin e moskryerjes së pagesës. Në të dyja rastet shitësi duhet të kujdeset për mirëmbajtjen e gjendjes të mallrave. Kështu, shitësi mund të vendosi t'i depozitojë mallrat në magazinën e një pale të tretë me shpenzimet e palës tjetër, sepse mallrat nuk duhet të humbasin në përputhje me nenin 87 të Konventës. Në këtë mënyrë, shitësi nuk do të bllokojë magazinën e tij dhe mund të marrë një kompensim të drejtë nga blerësi për shqetësimin që mund t'i jetë krijuar.

Çdo veprim në lidhje me këtë duhet të kryhet duke u mbështetur **tek arsyeja dhe mirëbesimi**, pra blerësi nuk duhet të kryejë shpenzime të paarsyeshme, pasi këto shpenzime duhet të jenë të justifikuara në përputhje me vlerën e mallrave të blerë.

Gjithashtu mund të verifikohet rasti i kundërt, pra që shitësi të këtë shitur mallra jo të përputhshme me kontratën dhe për pasojë blerësi mundet të mos dojë t'i marrë në dorëzim mallrat. Ky rast do të rregullohet nga neni 86 i Konventës, dispozitë e cila parashikon se në rast se blerësi nuk dëshiron t'i marrë mallrat në dorëzim ai duhet përsëri t'i ruajë ato, sepse në qoftë se ai nuk i dorëzon ato në gjendjen që i ka marrë e humbet të drejtën për të kërkuar zgjidhjen e kontratës.

Një situatë tjetër, në të cilën blerësi nuk është i detyruar për t'i ruajtur mallrat është rasti kur shitësi ose një agjent i tij ndodhen në të njëjtin vend ku ndodhen edhe mallrat, në përputhje me nenin 82(1) të Konventës. Gjithashtu, duhet mbajtur parasysh se edhe blerësi në rast se duhet të marrë masa për ruajtjen e mallrave mund të përdorë magazinën e një pale të tretë për t'i depozituar ato duke evituar dëmtim e mëtejshëm të tyre në përputhje me nenin 87 të Konventës.

Pra, në vija të përgjithshme, mund të themi se si shitësi ashtu edhe blerësi nëse janë posedues të mallrave duhet t'i ruajnë ato. Sipas parashikimit të nenit 88 të Konventës, pala e cila detyrohet të ruajë mallrat mund t'i shesë ato me çdo mjet të përshtatshëm në qoftë se ka patur një vonesë të paarsyeshme nga pala tjetër në marrjen në dorëzim të mallrave ose në kthimin e tyre ose në pagesën e çmimit apo shpenzimeve për ruajtjen e tij, me kusht që palës tjetër t'i jetë dhënë një njoftim i arsyeshëm i qëllimit për shitjen e tyre. Po ashtu, në qoftë se mallrat janë subjekt i dëmtimit të shpejtë ose ruajtja e tyre do të përfshinte shpenzime të paarsyeshme, pala e cila detyrohet të ruajë mallrat duhet të marrë masa të arsyeshme për t'i shitur ato të njoftuar pasi të ke palën tjetër për qëllimin e tij për t'i shitur mallrat. Pala që shet mallrat ka të drejtën të mbajë nga të ardhurat e shitjes një shumë të barabartë me shpenzimet e arsyeshme për ruajtjen dhe shitjen e tyre. Ajo duhet t'i japë llogari palës tjetër për diferencën. Pala e dëmtuar duhet të marrë dëmshpërblim të drejtë për atë që ka pësuar nga pala tjetër[527].

[527] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq.364.

KAPITULLI VII
DËMI KONTRAKTOR DHE SHPËRBLIMI I TIJ.

PËRMBLEDHJE: Përgjegjësia për shpërblimin e dëmit; Kategoria e dëmeve që mund të shpërblehen; Llogaritja e dëmit; Dëmet në veprimet zëvendësuese; Llogaritja e dëmit mbështetur në çmimin e tregut; Zvogëlimi i humbjeve; Interesat. Qëllimi; Parakushte për interesat; Norma e interesit; Përjashtimet nga përgjegjësia.

7.1. Përgjegjësia për shpërblimin e dëmit.

Konventa e Vjenës e parashikon dëmin kontraktore në Kapitullin V, në nenet 74-77 të saj dhe në të njëjtën kohë rregullon të gjitha rastet e shpërblimit të dëmit të palës së dëmtuar si pasojë e mospërmbushjes së detyrimit kontraktor, duke i garantuar kësaj pale një shpërblim të plotë të dëmit të shkaktuar, si pasojë e mospërmbushjes së kontratës nga pala tjetër.

Neni 74 i Konventës parashikon formulën e përgjithshme për llogaritjen e dëmeve, ndërsa e drejta për të pretenduar dëmet rrjedh nga neni 45(1)(b) dhe 61(1)(b) i po kësaj Konvente. Këto dispozita parashikojnë që si shitësi ashtu edhe blerësi i dëmtuar, mund të kërkojnë shpërblimin e dëmit në përpurthje me nenet 74-77 të Konventës. Të njëjtën linjë ndjek edhe e drejta shqiptare. Kështu, në përputhje me nenin 476 të Kodit Civil, në rast se një palë nuk përmbush detyrimin që rrjedh nga kontrata në favor të palës tjetër, atëherë personi që nuk i ka përmbushur detyrimet (debitori) është përgjegjës për këtë mospërmbushje dhe për rrjedhojë duhet të shpërblejë dëmin që i ka shkaktuar palës tjetër për shkak të kësaj mospërmbushjeje. Mospërmbushja e detyrimeve mund të jetë e plotë (rasti kur debitori nuk përmbush asnjë nga detyrimet që rrjedhin nga kontrata) dhe mospërmbushje e pjesshme (rasti kur debitori përmbush pjesërisht detyrimin e tij ndaj kreditorit)[528]. Këtu mund të përfshihet edhe rasti i përmbushjes së detyrimit me vonesë.

Neni 476 i Kodit Civil është një dispozitë që rregullon mospërmbushjen e kontratave në përgjithësi, por kjo dispozitë mund të gjejë zbatim edhe në rastin e kontratës së shitjes.

Nga leximi i dispozitave të Konventës vihet re se dëmi kontraktor paraqet karakteristika shumë të ngjashme me rregullimin që i bën ligji shqiptar këtij instituti. Kështu, sipas qëndrimit të doktrinës shqiptare, që të kemi lindjen e detyrimeve nga shkaktimi i dëmit duhet të konkurrojnë në mënyrë kumulative disa kushte të cilat mund të përmblidhen si me poshtë[529]:

- Kundraligjshmëria e veprimit apo mosveprimit të debitorit në marrëdhënien kontraktore;
- Ekzistenca e Dëmit;
- Ekzistenca e lidhjes shkakësore (kazuale);
- Ekzistenca e fajit.

- Në të Drejtën shqiptare, **elementi i kundraligjshmërisë** së veprimit apo mosveprimit të palës kontraktore është thelbësor, në mënyrë që të kemi përgjegjësi për shpërblimin e dëmit. Kështu, sipas nenit 690 të Kodit Civil të

[528] Mariana Tutulani-Semini, "E Drejta e Detyrimeve dhe Kontratave" (Pjesa e Përgjithshme), (2006), fq. 165-166

[529] Andon Sallabanda, "E Drejta e detyrimeve" (Pjesa e Përgjithshme), Tiranë (1982), fq. 285-300 .

Republikës së Shqipërisë, "*Kontrata e lidhur rregullisht ka forcën e ligjit për palët*.". Me fjalë të tjera mund të themi se, në rast se njëra nga palët nuk e përmbush detyrimin e saj, atëherë, efektet e saj do të barazohen me shkeljen e ligjit. Këtë qëndrim e gjejmë të shprehur edhe në dispozitat që rregullojnë dëmin jashtëkontraktor[530]. Në të njëjtën linjë shkon edhe CISG, pavarësisht se Konventa nuk përdor termin "*kundraligjshmëri*", mospërmbushja e detyrimeve kontraktore e secilës prej palëve do t'i mundësonte palës tjetër shpërblim të plotë të dëmeve të shkaktuara.

Kështu, sipas neneve 45 dhe 61 të Konventës, përgjegjësia për shpërblimin e dëmit në përputhje me nenet 74-79 do të lindë kur njëra nga palët kontraktuese "*nuk përmbush ndonjë prej detyrimeve të saj sipas kontratës ose Konventës*". Pra, neni 74, i cili përbën edhe dispozitën e përgjithshme që rregullon dëmin kontraktor në Konventë, do të zbatohet në rast se njëra nga palët nuk e ka përmbushur plotësisht detyrimin apo nuk e ka përmbushur atë në përputhje me kërkesat e palës tjetër, ndërsa pala e dëmtuar nuk duhet të ketë patur faj për këtë mospërmbushje. Megjithatë, nga njëra anë, jo çdo shkelje e kontratës do të çonte në shpërblim dëmi, për shembull në rast se blerësi në përputhje me nenin 38 të Konventës nuk e përmbush detyrimin e tij për të ekzaminuar mallrat apo të bëjë që ato të ekzaminohen, në këtë rast pala tjetër nuk disponon mjete ligjore për të kërkuar shpërblimin e dëmit. Mirëpo, nga ana tjetër, neni 74 i Konventës mund të përdoret si për shpërblimin e dëmit për humbjet që rezultojnë si pasojë e shkeljes së Konventës, ashtu edhe për humbjet që rezultojnë si pasojë e shkeljes së kontratës.

Shkelja e kontratës jo detyrimisht duhet të përbëjë një shkelje thelbësore në përputhje me nenin 25 të Konventës. Kështu, mund të themi se edhe një mospërmbushje e parëndësishme e detyrimeve është e mjaftueshme që pala e dëmtuar të pretendojë shpërblim dëmi. Një rregullim i tillë vërehet edhe në parashikimet e neneve 722[531] dhe 723[532] të Kodit Civil për kontratën e

---

[530] Neni 608 i Kodit Civil të Republikës së Shqipërisë parashikon: "Personi që, në mënyrë të paligjshme dhe me faj, i shkakton tjetrit një dëm në personin ose në pasurinë e tij, detyrohet të shpërblejë dëmin e shkaktuar." Po ashtu, në fjalinë e fundit të nenit 608 të Kodit Civil sqarohet se: "Dëmi quhet i paligjshëm kur është rrjedhim i shkeljes ose i cenimit të interesave dhe i të drejtave të tjetrit, që mbrohen nga rendi juridik ose nga zakonet e mira".

[531] Neni 722 i Kodit Civil parashikon se: "Në rastin kur dorëzimi i sendeve me të meta përbën një mospërmbushje të rëndësishme të detyrimeve kontraktore, blerësi ka të drejtë të kërkojë:

1. në momentin e denoncimit, të parashikuar në nenin 717 të këtij Kodi ose brenda një periudhe kohe të arsyeshme nga ai denoncim, dorëzimin e sendeve si shtesë apo zëvendësim;
2. eliminimin e të metave me anë të ndreqjes, kur kjo është e arsyeshme të merret parasysh në gjithë rrethanat konkrete. Kërkesa për ndreqjen duhet të bëhet në momentin e denoncimit të parashikuar në nenin 717 apo brenda një periudhe kohe të arsyeshme nga ky denoncim;
3. të kërkojë uljen e çmimit;
4. të deklarojë zgjidhjen e kontratës.

Blerësi mund t'i caktojë shitësit një afat të arsyeshëm për përmbushjen e këtyre detyrimeve. Në varësi të afatit blerësi nuk mund të përdorë asnjë mjet juridik për mospërmbushjen, përveç kur është njoftuar nga shitësi se ky i fundit nuk do të përmbushë detyrimin në afatin e caktuar.

Në çdo rast blerësi nuk humb të drejtën të kërkojë shpërblimin e dëmit."

[532] Neni 723 i Kodit Civil parashikon se: "Kur dorëzimi i sendeve me të meta përbën një mospërmbushje të parëndësishme të kontratës, blerësi mund të kërkojë:

1. heqjen ose ndreqjen e të metave të sendeve të dorëzuara, ose
2. uljen e çmimit.

shitjes për pasurinë e luajtshme, ku pavarësisht mospërmbushjes (të rëndësishme apo të parëndësishme) të kontratës nga shitësi, blerësi përveç përdorimit të mjeteve të tjera ligjore nuk e humbet të drejtën për të kërkuar shpërblimin e dëmit.

- Konventa dhe Kodi Civil[533] mbajnë të njëjtin qëndrim për sa i përket **ekzistencës së dëmit**. Shpërblimi i tij përfshin një shumë të barabartë me humbjen efektive, duke përfshirë edhe fitimin e munguar. Konventa parashikon se shpërblimi i dëmit kontraktor do të jetë në para pasi dhe vetë terminologjia e përdorur në nenin 74 të Konventës, "*dëmi ... konsiston në një shumë të barabartë ... me humbjen*" nuk le vend për dyshime[534]. Pra, Konventa e përjashton shpërblimin në natyrë të dëmit. Mirëpo neni 74 i CISG, dispozitë e cila ju referohet dëmeve në përgjithësi, që vijnë si pasojë e mospërmbushjes të detyrimeve nga çdo palë kontraktuese, nuk sqaron se cilat dëme do të shpërblehen. Shpërblimi i dëmeve do të përcaktohet në përputhje me qëllimin e përgjithshëm të Konventës për të siguruar kompensim të plotë.
  Sipas doktrinës juridike, në dëmet që mund të shpërblehen dhe që do ti trajtojmë më poshtë përfshihen[535]:
  a) dëmet reale që vijnë për shkak të mospërmbushjes së detyrimeve;
  b) dëmet rastësore (aksidentale) dhe
  c) dëmet pasuese.
  d) fitimi i munguar.

- Një element tjetër i ngjashëm me të drejtën shqiptare është edhe **ekzistenca e lidhjes shkakësore**, mungesa e të cilës do të çonte në mungesën e përgjegjësisë juridike[536]. Kështu, edhe sipas Konventës së Vjenës, pala e dëmtuar duhet të provojë lidhjen ndërmjet shkeljes së kontratës dhe shpërblimit të dëmit[537]. Me fjalë të tjera, mund të themi se detyrimi për të shpërblyer dëmin ngrihet vetëm nëse kemi një lidhje shkakësore të drejtpërdrejtë ndërmjet shkeljes së kontratës dhe dëmit. Përgjegjësia për të

Blerësi mund t'i caktojë shitësit një afat të arsyeshëm për përmbushjen e këtyre detyrimeve. Në varësi të afatit, blerësi nuk mund të shfrytëzojë asnjë mjet juridik për këtë mospërmbushje, përveç rastit kur është njoftuar nga shitësi se ky nuk do të përmbushë detyrimin në afatin e caktuar.
Kur shitësi nuk plotëson kërkesën e parashikuar në pikën 1 të këtij neni brenda afatit të caktuar nga blerësi, ky i fundit mund të kërkojë uljen e çmimit të sendeve të sipërme.
Në çdo rast blerësi nuk e humb të drejtën të kërkojë shpërblimin e dëmit".

[533] Neni 486 i Kodit Civil parashikon se: "Dëmi që duhet të shpërblehet nga debitori për mosekzekutimin e detyrimit përbëhet nga të gjitha humbjet e pësuara nga pakësimi i pasurisë, si dhe fitimi që mund të nxirrej në kushtet e zakonshme të tregut (fitimi i munguar). Bëjnë pjesë në shpërblimin për riparimin e dëmit edhe shpenzimet e arsyeshme e të nevojshme për të parandaluar ose për të pakësuar dëmin, që kanë lidhje me rrethanat mbi të cilat bazohet përgjegjësia e palës, shpenzimet e arsyeshme e të nevojshme për të përcaktuar dëmin dhe përgjegjësinë, si dhe ato që janë nevojitur për të gjetur një zgjidhje jashtë gjyqësore të përmbushjes së detyrimit".

[534] Cesare Massimo Bianca, Michael Joachim Bonëll, "Commentary on the international sales law", Milan 1987, fq. 540.

[535] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1010-1013.

[536] Shprehimisht nevoja e ekzistencës së lidhja shkakësore është e parashikuar në nenin 609 të Kodit Civil, i cili rregullon detyrimet jashtëkontraktore sipas së cilit: "dëmi duhet të jetë rrjedhim i drejtpërdrejtë dhe i menjëhershëm i veprimit ose mosveprimit të personit".

[537] Cesare Massimo Bianca, Michael Joachim Bonell, "Commentary on the international sales law" Milan (1987), fq. 540.

shpërblyer dëmet mund të shmanget vetëm në përputhje me rregullin e parashikueshmërisë.

Si parim i përgjithshëm, debitori është përgjegjës për humbjet direkte dhe ato indirekte që i janë shkaktuar palës tjetër si pasojë e shkeljes së kontratës, duke supozuar se debitori mund ta parashikonte dëmin në kohën e lidhjes së kontratës[538]. Pra, sipas nenit 74 të Konventës, pala e dëmtuar mund të pretendojë dëmet e shkaktuara si pasojë e shkeljes së kontratës dhe vetëm këto dëme do të shpërblehen[539]. Në këtë mënyrë themi se neni 74 kufizon në mënyrë të posaçme dëmet që janë subjektivisht ose objektivisht të parashikueshëm nga pala shkelëse[540]. Kështu, duket e drejtë që t'i mundësosh gjykatave një instrument që i kufizon palës shkelëse mundësinë e dëmit për shkeljen e kontratës, dëm të cilin ai mund apo duhet ta kishte parashikuar në kohën e lidhjes së kontratës, në përputhje me qëllimin dhe rrethanat e saj.

Parashikueshmëria, e trajtuar në paragrafin e dytë të nenit 74, përfshin dy momente:

Së pari, koha, pra parashikueshmëria e dëmit duhet të ekzistojë në kohën e lidhjes së kontratës dhe;

Së dyti, subjekti i rëndësishëm është shkelësi i detyrimeve i cili do të karakterizohet nga dijenia subjektive dhe objektive, pra fakti nëse subjekti kishte dijeni ose duhej të kishte dijeni.

Sa më shumë informacione t'i japë pala e dëmtuar shkelësit të detyrimeve, aq më e gjerë bëhet shkalla e parashikueshmërisë. Përveç informacioneve që mund të japë pala e dëmtuar dhe burimeve të tjera, rëndësi në këtë pikë do t'ju kushtohet edhe zakoneve apo praktikave që palët kanë vendosur në kontratë me vullnetin e tyre si dhe sjelljet e mëpasshme të tyre.

Në lidhje me barrën e provës, kreditori duhet të provojë se dëmi është shkaktuar si pasojë e mospërmbushjes apo shkeljes së kontratës; ndërsa debitori duhet të provojë se dëmi ka qenë i parashikueshëm.

- Ndryshe nga e drejta shqiptare, e cila parashikon se **faji** i palës që nuk përmbush detyrimin është një nga elementët thelbësorë për ekzistencën e përgjegjësisë për shpërblimin e dëmit kontraktor[541], në Konventën e Vjenës nuk parashikohet një term i tillë. Kështu në përputhje me nenet 45 dhe 61 të Konventës, pala e dëmtuar ka të drejtë të kërkojë shpërblim dëmi pa patur ndonjë lidhje me "*fajin*" e palës që ka shkelur kontratën.

Si përfundim, mund të themi se neni 74 rregullon shpërblimin e dëmit për shkak të shkeljes së kontratës, por kjo dispozitë nuk jep ndonjë sqarim në rast se

[538] Cesare Massimo Bianca, Michael Joachim Bonell, "Commentary on the international sales law" Milan (1987), fq. 538-548.

[539] Djakhongir Saidov, "The Law of Damages in International Sales. The CISG and other International Instruments"; Oxford and Portland, Oregon (2008), fq. 165.

[540] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 271.

[541] Neni 480 i Kodit Civil të Republikës së Shqipërisë parashikon se: "Kur ekzekutimi i detyrimit bëhet i pamundur për fajin e debitorit, kreditori ka të drejtë të kërkojë prej tij shpërblimin e dëmit të shkaktuar". "Debitori është me faj kur, me dashje ose nga pakujdesia, ka krijuar rrethana që e kanë bërë të pamundur ekzekutimin ose kur nuk ka marrë masa për ta ndaluar atë".

humbja apo dëmi do të jetë i madh, pra serioz apo jo. Nga interpretimi i kësaj dispozite rezultojnë edhe elementët thelbësorë për shpërblimin e dëmit, të cilët në kuadër të përgjithshëm janë të ngjashëm me ato të legjislacionit shqiptar. Megjithatë, Konventa përfshin edhe koncepte të tilla si parashikueshmëria të cilat janë karakteristike për të dhe nuk i hasim në Kodin Civil. Neni 74 i Konventës, paraqet rregullin e përgjithshëm për llogaritjen e dëmeve, në rastin e moszbatimit të neneve 75 dhe 76 të Konventës.

7.2. Kategoria e dëmeve që mund të shpërblehen.

Sipas interpretimit që i është bërë dispozitave të Konventës, të cilat rregullojnë shpërblimin e dëmit kontraktor, doktrina juridike liston dëmet që mund të shpërblehen sipas Konventës[542], këtu përfshihen:

a) *Dëmet reale që vijnë për shkak të mospërmbushjes së detyrimeve*.

Dëmet që rezultojnë nga mospërmbushja e detyrimeve, si nga shitësi edhe nga blerësi, janë dëme direkte të shkaktuara palës së dëmtuar. Në secilin prej rasteve, debitori duhet t'i shpërblejë dëmin e shkaktuar kreditorit. Praktika gjyqësore ka mbajtur qëndrimin se "*blerësi, i cili i ka marrë në dorëzim mallrat që nuk përputhen me kontratën dhe nuk ka kërkuar zgjidhjen e kontratës, ka të drejtë të kërkojë shpërblimin e dëmit në përputhje me nenin 74, dëm i cili do të llogaritet sipas diferencës ndërmjet vlerës së mallrave të parashikuara në kontratë dhe vlerës së mallrave që nuk përputhen dhe që janë dorëzuar tashmë*"[543].

Blerësi, mund t'i riparojë mallrat që i janë dorëzuar me të meta. Shpenzimet për riparimin e mallrave do të shpërblehen nga shitësi, në përputhje me nenin 74. Në këtë rast, dëmi konsiston në diferencën ndërmjet çmimit aktual të mallrave me të meta dhe vlerës që mallrat do të kishin patur në kohën e llogaritjes së dëmit në rast se ato do të kishin qenë pa të meta, pra në përputhje me çmimin e kontratës. Shpenzimet e riparimit të mallrave duhet të jenë të arsyeshme, pra jo shpenzime të paarsyeshme. Kjo vjen si pasojë e parimit të përgjithshëm të parashikuar në nenin 77, i cili ka si qëllim zvogëlimin e dëmeve. Megjithatë, shitësi ruan të drejtën për të rregulluar vetë të metat e mallrave, në përputhje me nenin 48 të Konventës , në rast se blerësi e pranon këtë. Shitësi që i ka dorëzuar blerësit mallra që nuk përputhen dhe për pasojë i rregullon vetë me shpenzimet e tij këto mospërputhje, nuk mund të pretendojë si shpërblim dëmi shpenzimet për rregullimin e të metave të mallrave.

Edhe **vonesa në përmbushjen e detyrimit të blerësit do të çonte që shitësi të kërkonte shpërblimin e dëmit që do të rezultonte nga vonesa.** Në rast se shitësi i dorëzon mallrat me vonesë, blerësi ka të drejtë të kërkojë shpenzimet për masat e arsyeshme të marra gjatë vonesës deri sa të mbërrijnë mallrat dhe për shmangien e humbjeve. Në rastin e dorëzimit me vonesë të mallrave, shpenzimet shtesë konsiderohen të shpërblyeshme.

---

[542] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq.1010-1013.

[543]Vendim i Gjykatës së Apelit Zweibrücken/Gjermani; Nr. i Vendimit: 7 U 4/03; Datë: 2 Shkurt 2004. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Gjerman dhe blerësit Irakjan, me objekt shitjeje, pajisje mulliri. Konventa zbatohet në përputhje me nenin 1.1(b), gjykata ka argumentuar se blerësi ka të drejtë të dëmshpërblehet në përputhje me nenin 74 të CISG",
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040202g1.html.

Edhe dëmet e shitësit, që vijnë si pasojë e vonesës në pagesë të çmimit do të llogariten sipas Konventës dhe jo sipas ligjit të brendshëm apo sipas Direktivës së Bashkimit Europian 2000/35/KE "*Për pagesë të vonuar*" për vendet Europiane[544]. Në rast se blerësi është me vonesë për të kryer pagesën e çmimit të mallrave, atëherë shitësi ka të drejtë të kërkojë shpërblimin e dëmit të shkaktuar dhe fitimin e munguar, duke qenë se nuk mund të marrë pjesë në një investim tjetër. Dëmi i shkaktuar dhe fitimi i munguar duhen provuar.

Vonesa në pagesë mund të shkaktojë edhe humbje në këmbimin e monedhës apo të zhvlerësimit të saj. Pjesa më e madhe e doktrinës, në lidhje me ketë çështje mban qëndrimin se këto dëme nuk do të rregullohen nga Konventa[545], kjo për arsye se sisteme të ndryshme ligjore e rregullojnë në mënyrë të ndryshme këtë çështje. Në të drejtën shqiptare, humbjet në këmbimin valutor si pasojë e vonesës në pagimin e një shume parash, do të përfshihen në shpërblimin e dëmit[546]. Praktika gjyqësore ka mbajtur qëndrime të ndryshme për sa i përket rregullimit apo jo të kësaj çështjeje nga Konventa. Kështu, ka qasje se palës të dëmtuar duhet ti shpërblehet dëmi, vetëm në rast se ajo provon se do të kishte marrë një vlerë më të madhe parash në rast se pagesa do të ishte kryer në kohë[547]. Po ashtu ka gjykata që kanë vendosur që të shpërblehet dëmi për shkak të humbjeve të shkaktuara si pasojë e zhvleftësimit të monedhës[548].

Ne jemi të mendimit që në rast se pala e dëmtuar provon se vonesa në pagesë i ka shkaktuar humbje në këmbimin valutor, atëherë këto dëme duhen rregulluar nga Konventa, pasi në rast se këto çështje do të mbeteshin subjekt i ligjeve të brendshëm të zbatueshëm atëherë nuk do të kishim një rregullim uniform çka do të binte në kundërshtim me vetë qëllimin e Konventës. Megjithatë, si përfundim, mund të themi se duke qenë se praktika gjyqësore nuk është e unifikuar në lidhje me këtë çështje, atëherë çështjet duhen parë rast pas rasti.

Në rast se blerësi që është dëmtuar si rrjedhojë e mospërmbushjes të detyrimeve nga shitësi, nuk e njofton atë për mungesën e konformitetit të mallrave, pa shkaqe të arsyeshme, sipas nenit 39 ose 43 të Konventës, ai e humbet të drejtën për tu mbështetur te kjo mospërmbushje kur kërkon shpërblimin e dëmit. Por, nëse blerësi nuk ka njoftuar shitësin për mungesën e konformitetit të mallrave për shkaqe të arsyeshme, në përputhje me nenin 44 të Konventës, atëherë ai mund të pretendojë

---

[544] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1007.

[545] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1008.

[546] Neni 454 i Kodit Civil të Republikës së Shqipërisë parashikon se: "Neni 450 i këtij Kodi nuk i heq të drejtën kreditorit që të kërkojë shpërblimin e dëmit të pësuar nga fakti që nga dita e vënies në vonesë të debitorit ka pësuar ndryshime kursi i këmbimit të monedhës që përcaktohet në detyrim".

[547] Vendim i Gjykatës së Oberlandesgericht/Gjermani. Nr. Vendimi: 17 U 146/93; Datë: 14 Janar 1994. "Në mosmarrëveshjen e lindur ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Gjerman, me objekt shitjeje këpucë. Gjykata argumentoi se, nuk ka një zakon të përgjithshëm të vendosur ndërmjet palëve për këmbimin e çmimit të paguar të shitjes vendase me atë të huaj, përveçse po të ishte kjo një praktikë e përdorur zakonisht nga shitësi. Por, duke qenë se shitësi nuk arriti të provonte se një praktikë e tillë ekzistonte ndërmjet palëve, atëherë gjykata argumentoi se, në këtë rast shitësi nuk kishte pësuar asnjë humbje dhe e rrëzoi kërkesën e shitësit i cili pretendonte se kishte pësuar humbje nga kursi i këmbimit". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940114g1.html .

[548] Vendim i Gjykatës së Distriktit Roermond /Holande; Nr. Vendimi: 920159; Datë: 6 Maj 1993. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Holandez me objekt shitjeje: ibrikë elektrike. Gjykata argumentoi se, dëmi i shkaktuar nga zhvleftësimi i valutës për shkak se pagesa nuk u krye në kohën e duhur do të shpërblehet sipas Konventës CISG". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930506n1.html.

shpërblimin e dëmit të shkaktuar dhe fitimin e munguar. Po ashtu në të drejtën shqiptare në parashikimet e neneve 722 dhe 723 të Kodit Civil, për kontratën e shitjes për pasurinë e luajtshme, si në rast të mospërmbushjes së rëndësishme apo të parëndësishme të kontratës nga shitësi, blerësi përveç përdorimit të mjeteve të tjera ligjore, nuk e humb të drejtën për të kërkuar shpërblimin e dëmit, por gjithmonë duke respektuar afatet e parashikuara nga neni 717 i Kodit Civil. Nga ana tjetër, sipas nenit 736 të Kodit Civil, në rast se blerësi nuk i ka përmbushur detyrimet që rrjedhin nga kontrata, shitësi mund t'i caktojë blerësit një afat shtesë të arsyeshëm për përmbushjen e detyrimeve të veta. Gjatë kësaj periudhe, shitësi nuk mund të përdorë asnjë mjet ligjor për përmbushjen e detyrimeve, me përjashtim të rastit kur shitësi nuk ka marrë njoftim nga blerësi se ky nuk do ta përmbushë detyrimin brenda afatit të caktuar. Gjithsesi, shitësi nuk e humb të drejtën për të kërkuar shpërblimin e dëmit për vonesën në përmbushje.

Ndërsa, në rast se kontrata zgjidhet, dëmet që rezultojnë nga mospërmbushja e detyrimit do të rregullohen nga nenet 75 dhe 76 të Konventës, mbështetur në çmimin e veprimit zëvendësues, ose çmimin e tregut. Një rregullim të ngjashëm e gjejmë edhe në të drejtën shqiptare, në nenin 745[549] të Kodit Civil.

b) Dëmet aksidentale (rastësore).

Në përputhje me parimin e shpërblimit të plotë të dëmit, pavarësisht se neni 74 i Konventës nuk e ka parashikuar shprehimisht, del qartë edhe shpërblimi i dëmit rastësor. **Të rastësishme do të konsiderohen ato shpenzime që pala e dëmtuar i bën për të shmangur dëmet e mëtejshme të cilat kanë rezultuar nga mospërmbushja e detyrimit të palës tjetër**. Dëmet rastësore mund të vijnë si pasojë e shumë situatave[550]. Kështu, për shembull, mund të përmendim: shpenzimet shtesë që mund të bëjë njëra palë në rast se pala tjetër refuzon të përmbushë detyrimet e saj; shpenzimet e shitësit për ruajtjen dhe magazinimin e mallit, në rast se blerësi refuzon t'i marrë në dorëzim mallrat pa asnjë arsye; shpenzimet e shitësit për transportin e mallrave nëse mjetet e vëna në dispozicion nga blerësi për transportin e mallrave janë të papërshtatshme; shpenzimet për modifikimin e mallrave në mënyrë që të rishiten etj. Në rast se dorëzimi i mallrave është vonuar për shkak se blerësi nuk ka siguruar një bankë që do t'i japë garanci, ashtu sikurse palët kanë rënë dakord në kontratë, atëherë, ai do të jetë përgjegjës për çdo dëm që mund t'ju ndodhë mallrave gjatë ruajtjes së tyre.

Nga ana tjetër, blerësi ka të drejtë të shpërblehet për shpenzimet shtesë që i janë dashur të kryejë gjatë transportit të mallrave, si pasojë e dorëzimit me vonesë të mallrave apo e dorëzimit të mallrave jo të zakonshëm, nga shitësi. Njësoj, ai mund të kërkojë shpenzimet për ruajtjen e mallrave, të cilat janë dorëzuar me vonesë apo janë dorëzuar me të meta dhe që blerësi i ktheu mbrapa pasi kërkoi zgjidhjen e kontratës, si edhe shpenzimet për dorëzimin e mallrave zëvendësues. Po ashtu, ai ka të drejtë të dëmshpërblehet për shpenzimet e arsyeshme që ka bërë për vlerësimin, shmangien

[549] Neni 745 i Kodit Civil parashikon se: "Në qoftë se kontrata është zgjidhur dhe po qe se, në mënyrë të arsyeshme dhe brenda një afati të arsyeshëm pas zgjidhjes, blerësi ka kryer një blerje për të zëvendësuar ose shitësi i ka rishitur sendet, pala që kërkon dëmshpërblimin mund të marrë diferencën midis çmimit të parashikuar në kontratë dhe çmimit të shitblerjes zëvendësuese, si dhe çdo shpërblim tjetër që mund të kërkohet në bazë të nenit të mësipërm".

[550] Eric C Shnwider, "Measuring Damages under the CISG",
Faqja Web: www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/cross/cross-74.html

dhe zvogëlimin e dëmeve. Shpenzimet për ekzaminimin e mallrave, për të përcaktuar nëse ato janë në përputhje me kontratën apo jo (neni 38 i Konventës) do të shpërblehen në rast se kontrata zgjidhet apo në rast se ato shkaktohen në përputhje me dorëzimin e mallrave zëvendësues. Gjithashtu blerësi ka të drejtë të dëmshpërblehet për shpenzimet për komisionet; tarifat bankare për transferimin e pagesave etj.

Për dëmet rastësore duhet mbajtur në konsideratë neni 77 i Konventës ndërsa në lidhje me shpenzimet e shkaktuara nga vonesa, këto shpenzime nuk do të shpërblehen në rast se janë të paarsyeshme, sipas rrethanave[551].

Nga dëmet rastësore, vëmendje të veçantë do të marrin shpërblimi i shpenzimeve për konsulencë ligjore; për përfaqësuesit ligjorë apo për shpenzimet e gjyqit. Praktika gjyqësore ka mbajtur qëndrime të ndryshme në lidhje me këto shpenzime në rast se ato rregullohen apo jo nga neni 74 i Konventës. Megjithatë, duhet vendosur një kufi ndërmjet shpenzimeve gjyqësore dhe shpenzimeve jashtëgjyqësore për të provuar të drejtat e dikujt.

Një pjesë e jurisprudencës argumenton se mundësia e kompensimit të shpenzimeve të procesit gjyqësor duhet të rregullohet nga *"lex fori"*[552], ndërsa, nga ana tjetër, gjejmë vendime gjyqësore që përkrahin idenë se shpenzimet jashtëgjyqësore do të rregullohen nga Konventa[553], pra do të jenë në fushën e zbatimit të saj, në përputhje edhe me nenin 7(2) të Konventës. Kjo ndoshta për vetë faktin se këto shpenzime vështirë se ndahen nga shpenzimet e tjera për të zvogëluar humbjet dhe që shkojnë në të njëjtën linjë me parimin e kompensimit të plotë.

Si përfundim, mund të themi se duke qenë se vetë Konventa nuk e ka përcaktuar qartë përfshirjen e këtyre shpenzimeve në fushën e zbatimit të saj dhe, për më tepër, praktika gjyqësore ka mbajtur qëndrime të ndryshme, atëherë jemi të mendimit se edhe kjo çështje duhet parë rast pas rasti.

c) Dëmet pasuese që vijnë si pasojë e shkeljes së kontratës.

Çdo humbje apo dëm i shkaktuar, si rrjedhojë e shkeljes së kontratës, normalisht do të dëmshpërblehet sipas nenit 74 të Konventës. Një rast tipik i **dëmit indirekt** që vjen si pasojë e shkeljes së kontratës, është rasti kur mospërmbushja e detyrimeve nga shitësi do të çonte në përgjegjësinë e blerësit, sikurse palët kanë rënë dakord në kontratë për t'ja rishitur mallrat një personi të tretë. Në këtë rast, shitësi i

---

[551] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1009-1010.

[552] Vendimi i Gjykatës së Apelit/SHBA. Nr.Vendimi: 01-3402, 02-1867, 02-1915; Datë: 19 Nëntor 2002. "Në mosmarrëveshjen e lindur ndërmjet shitësit Meksikan dhe blerësit Amerikan me objekt shitjeje kuti për ëmbëlsira, Gjykata bëri dallimin ndërmjet ligjit substancial dhe atij procedural. Ajo argumentoi se çështja, kur një palë humbëse duhet të rimbursojë një palë fituese për shpenzimet e mëvonshme gjyqësore është një çështje procedurale dhe për pasojë nuk bën pjesë në fushën e zbatimit të Konventës. Po ashtu, Gjykata argumentoi se nuk ka ndonjë zanafillë historike në draftet e Konventës të cilat do ti trajtonin shpenzimet gjyqësore të avokatëve apo përfaqësuesve ligjorë si humbje në përputhje me Konventën, për pasojë, kur një çështje nuk rregullohet nga Konventa ajo do të rregullohet nga ligji i brendshëm". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021119u1.html

[553] Vendim i Gjykatës së Apelit Düsseldorf/Gjermani; Nr. Vendimi: 6 U 152/95; Datë: 11 Korrik 1996. "Mosmarrëveshja e lindur ndërmjet shitësit Gjerman dhe blerësit Italian me objekt kontrate pjesë përbërëse për motorë kositës. Shoqëria Gjermane pretendoi pagimin e çmimit të shitjes ndërsa Shoqëria Italiane pretendoi shpërblim dëmi duke qenë se shitësi kishte refuzuar të dorëzonte pjesën tjetër të motorëve. Ndër të tjera, Gjykata argumentoi se, në dëmet që do të rregullohen nga Konventa përfshihen edhe shpenzimet jashtë gjyqësore".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960711g1.html

parë mund të jetë përgjegjës për përgjegjësinë e blerësit të parë në rast se ai kishte dijeni se mallrat do të rishiteshin.

Dëmi indirekt mund të përfshijë edhe rastet kur shkelja e kontratës nga shitësi do të çonte në shkeljen e kontratës edhe nga blerësi në raport me konsumatorët e tij, duke dëmtuar kështu reputacionin e blerësit, dëm ky i cili do të çonte në humbjen e mirëbesimit.

Konventa e Vjenës në lidhje me shpërblimin e dëmit, në përgjithësi i referohet dëmeve materiale dhe nuk shprehet nëse dëmet jo-materiale përfshihen apo jo në fushën e zbatimit të saj. Nëse i referohemi të drejtës së brendshme, dëmet jo materiale do të rregullohen nga dispozitat e Kodit Civil që rregullojnë dëmin jashtëkontraktor[554].

Në doktrinën e Konventës së Vjenës, në përgjithësi është pranuar se dëmet e reputacionit do jenë objekt i nenit 74 të Konventës[555] , pasi neni 74 i Konventës nuk e përjashton shpërblimin e dëmit që rezulton nga cënimi i interesave jopasurore, sikurse mund të jetë për shembull: dëmtimi i reputacionit të palës së dëmtuar si pasojë e mospërmbushjes së detyrimeve nga pala tjetër. Kështu Gjykata e Apelit Grenoble/Francë, argumentoi se: "*pala e dëmtuar në rastin e kompensimit për dëmin e shkaktuar reputacionit tregtar duhet të provoj*ë *një lidhje të drejtpërdrejtë ndërmjet dëmit të reputacionit tregtar dhe dëmit material*"[556].

Pra, në përgjithësi, mund të themi se ky dëm do të jetë i kompensueshëm në rast se ai shkakton një humbje financiare të provueshme. Megjithatë, edhe në këtë rast, praktika gjyqësore ka mbajtur qëndrime të ndryshme, kështu, një gjykatë refuzoi të pranonte se shpërblimi i dëmit për dëmtim të reputacionit do të rregullohej nga Konventa[557]. Dëmet e reputacionit duhen dalluar nga kërkesat për fitimin e munguar, duke qenë se e para përbën një dëm plotësues. Megjithatë, kërkesa për fitimin e munguar mund të shërbejë si një provë për të vërtetuar se kemi të bëjmë me një dëm në reputacion. Gjatë llogaritjes së dëmit duhen mbajtur në konsideratë: madhësia e shoqërisë; tregu; vlera e tregut dhe shpenzimet e nevojshme për të rivënë në vend reputacionin e dëmtuar.

Dëmet indirekte, gjithashtu, përfshijnë edhe dëmtimin e pronësisë së blerësit, si rezultat i mallrave me të meta; si për shembull: dëmtimi i materialeve të papërpunuara si rezultat i kombinimit të tyre me materiale të papërshtatshme; dëmtimi i mallrave gjysmë të gatshme, si rezultat i të metave të shkaktuara nga makineria e transportit; ose shkatërrimi i fabrikës së blerësit, si pasojë e një zjarri i cili ka ardhur si

---

554 Sipas të drejtës Shqiptare do të shpërblehet dëmi pasuror dhe ai jo pasuror. Kjo është e dukshme në nenin 608 të Kodit Civil "personi që i shkakton...tjetrit një dëm në personin ose në pasurinë e tij ...". Për më tepër, në nenin 625 të Kodit Civil të Republikës së Shqipërisë rregullohet përgjegjësia për dëmin jopasuror, ku në pikën (b) të kësaj dispozite përfshihet konkretisht edhe nderi, personaliteti ose reputacioni, çështje për të cilat jemi ndalur edhe në Konventen e Vjenës.

555 Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1012.

556 Vendimi i Gjykatës së Apelit Grenoble/Francë; Nr. i Vendimit: 97/03974; Datë: 21 Tetor 1999. "Mosmarrëveshja ndërmjet një shitësi Spanjoll dhe një blerësi Francez, me objekt shitjeje këpucë "*Pierre Cardin*". Për shkak të mospërmbushjes së detyrimit të shitësit për të dorëzuar mallrat, blerësit ju shkaktua një dëm. Në këtë vendim Gjykata argumentoi se dëmtimi vetëm i reputacionit nuk do të kompensohej në përputhje me nenin 74 të Konventës por nëse do të kishte edhe dëm material atëherë shpërblimi i dëmit do të rregullohej nga Konventa".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html

557 Vendim i Arbitrazhit Rusi, Nr. Vendimi: 304/93; datë: 3 Mars 1995. "Gjykata argumentoi se dëmi moral nuk do të shpërblehet sipas Konventës CISG".
Faqe Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950303r2.html.

rezultat i të metave në makinerinë e dorëzuar. Në lidhje me këto, ka patur qëndrime të ndryshme në doktrinë duke qenë se disa autorë janë të mendimit që duhet të zbatohet e drejta e brendshme në lidhje me dëmin e shkaktuar, ndërsa të tjerë janë të mendimit që duhet zbatuar Konventa[558].

Jemi të mendimit që në këtë rast të mbahej një qëndrim i mesëm, pra dëmet që vinë si rezultat i përmbushjes të kontratës me të meta do të jenë subjekt të Konventës, por në rast se shitësi ka shkelur norma të sigurisë konsumatore dhe për koincidencë blerësi pëson dëme në pasurinë e tij, një rast i tillë do të rregullohet nga e drejta e brendshme.

Megjithatë, edhe në këtë situatë mund të themi se, si rregull i përgjithshëm në përputhje me nenin 5 të Konventës, dëmtimet e pasurisë nga mallrat e shitura nuk përjashtohen nga fusha e zbatimit të Konventës, ndërsa, dëmet që vijnë si rezultat i vdekjes apo dëmtimet personale të shkaktuara nga mallrat nuk bëjnë pjesë në fushën e zbatimit të Konventës, e për pasojë neni 74 nuk do të zbatohet për to. Në ketë rast do të zbatohet legjislacioni i brendshëm i shtetit, ligjin e të cilit ka kërkuar të zbatohet normat E të Drejtës Ndërkombëtare Private, në përputhje me nenin 5 të Konventës[559].

d) Fitimi i Munguar.

Në kuptimin e nenit 74 të Konventës, termi "*humbje*" nënkupton asetet që ekzistojnë në kohën e lidhjes së kontratës, ndërsa termi "fitim i munguar" përfshin çdo rritje të aseteve e cila do të pengohet nga shkelja e kontratës. Në përgjithësi, të dyja llojet e dëmeve, pra si "*humbja*" ashtu edhe "*fitimi i munguar*" rregullohen njëlloj[560]. Megjithatë, në rast se blerësi nuk njofton shitësin për të metat e mallrave edhe në rast se ai ka shkaqe të arsyeshme për këtë mungesë njoftimi, në përputhje me nenin 44 të Konventës, ai nuk mund të kërkojë shpërblimin e fitimit të munguar.

Fitimi i munguar përfshin, fitimet që do të kishte realizuar blerësi nga rishitja e mallrave, por të cilat ai i ka humbur për shkak të shkeljes së kontratës nga shitësi. Gjithashtu, fitimi i munguar nënkupton humbjet që rezultojnë nga pamundësia për të vazhduar veprimtarinë tregtare për arsye të shkeljes së kontratës nga shitësi. Këto pasoja vijnë si rezultat i parimit të kompensimit të plotë të dëmeve, sipas të cilit do të dëmshpërblehen jo vetëm dëmet që janë shkaktuar para ose deri sa të jepet vendimi i gjykatës apo arbitrazhit, por edhe fitimet e parashikueshme, të llogaritshme dhe të arritshme në të ardhmen. Gjithashtu, termi "***fitim i munguar***" në kuadër të Konventës, përfshin jo vetëm fitimet neto por edhe shpenzimet e përgjithshme[561].

Nëse hedhim vështrimin në të drejtën e brendshme, vërejmë se në përputhje me nenin 486 i Kodit Civil të Republikës së Shqipërisë, dëmi që duhet të shpërblehet nga debitori për mosekzekutimin e detyrimit përbëhet nga të gjitha humbjet e pësuara nga pakësimi i pasurisë, si dhe fitimi që mund të nxirrej në kushtet e zakonshme të tregut (fitimi i munguar). Po ashtu në shpërblimin e dëmit do të përfshihen edhe shpenzimet e arsyeshme e të nevojshme për të parandaluar ose për të pakësuar dëmin,

---

[558] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1013.

[559] Peter Schlechtriem, Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods", Springer 2009, Fq. 38-39.

[560] Opinioni Nr. 6 i CISG AC, "Calculation of Damages under CISG", Article 74.
Faqja web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op6.html

[561] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1014.

që kanë lidhje me rrethanat mbi të cilat bazohet përgjegjësia e palës, shpenzimet e arsyeshme e të nevojshme për të përcaktuar dëmin dhe përgjegjësinë, si dhe ato që janë nevojitur për të gjetur një zgjidhje jashtë gjyqësore të përmbushjes së detyrimit.

Sipas Konventës, pala që pretendon dëmin e shkaktuar duhet të provojë masën e dëmit dhe gjithashtu të provojë se është dëmtuar për shkak të shkeljes së kontratës nga pala tjetër. Se çfarë probabiliteti ka shkalla e dëmit për tu provuar nga pala e dëmtuar, është një çështje që nuk rregullohet nga Konventa. Kjo do të thotë se gjykatësi duhet të bëjë interpretimin e Konventës por, duke qenë se kjo është një çështje vlerësimi provash, atëherë do të zbatohet *"lex fori"*[562].

Fjalia e dytë e nenit 74 të Konventës e kufizon shpërblimin e dëmit në ato humbje që pala shkelëse i parashikoi ose duhet t'i kishte parashikuar në kohën e lidhjes së kontratës, si një pasojë e mundshme e shkeljes së tij.

7.3. Llogaritja e dëmit.

Nenet 74-78 të Konventës rregullojnë llogaritjen e dëmit që mund t'i jetë shkaktuar si shitësit ashtu edhe blerësit[563]. **Dëmi që i është shkaktuar palës së dëmtuar duhet të llogaritet me korrektesë**[564]**,në përputhje me dëmin e shkaktuar nga mospërmbushja aktuale e detyrimeve që rrjedhin nga kontrata**. Personi, që mund të pretendojë shpërblimin e dëmit do të jetë vetëm personi i dëmtuar nga shkelja e kontratës; në rast se një palë e tretë dëmtohet si pasojë e shkeljes së kontratës, atëherë ai do të kërkojë shpërblim dëmi në përputhje me ligjin e brendshëm[565]. Konventa përcakton bazat e shpërblimit të dëmit. por vlerësimi i provave mund të bëhet nga ligji i brendshëm procedural.

Sipas nenit 76 i Konventës, llogaritja e dëmit vjen si rezultat i diferencës ndërmjet çmimit të mallrave të përcaktuar në kontratë dhe çmimit të tregut, duke e përjashtuar palën e dëmtuar nga ndërmarrja e një veprimi zëvendësues. Qëndrimi i përgjithshëm i autorëve Gjermanë është se neni 76 përbën një përjashtim nga rregulli i përgjithshëm[566]. Megjithatë, pavarësisht këtij përjashtimi, dëmet duhet të llogaritën dhe të provohen në mënyrë më konkrete, me qëllim kompensimin e tyre. Kështu, blerësi, për shembull: duhet të provojë se ai do të kishte përfituar parà nga rishitja, ndërsa shitësi duhet të provojë se humbja e tij vjen si rezultat i pagesës me vonesë të çmimit të shitjes nga blerësi. Fitimi i munguar mund të provohet, për shembull: duke paraqitur një kontratë rishitjeje. Në rast se çmimi është përcaktuar nga kontrata, ky do të përdoret për të llogaritur dëmin por, në rast se çmimi nuk është përcaktuar në kontratë dhe nuk ka një veprim zëvendësues, atëherë do të përdoret çmimi i tregut për llogaritjen e dëmit. Në këtë rast llogaritja do të konsiderohet si konkrete edhe pse është mbështetur në çmimin e tregut që kur u provua shitja.

Një problematike tjetër mund të ngrihet në lidhje me çështjen se në çfarë monedhe do të kryhet shpërblimi i dëmit?

---

[562] Joseph M. Lookofsky, "Consequential Damages in Comparative Context", (1989), fq. 181-187.

[563] Jeffrey S. Sutton, J.S. "Measuring Damages Under the UN Convention on the International Sale of Goods", Ohio State Law Journal (1989), fq. 3.

[564] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 271.

[565] Cesare M. Bianca, Michael J.Bonell, "Commentary on the international sales law" Milan (1987), fq. 539.

[566] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1016.

Në lidhje me ketë çështje do të ishte e logjikshme të mendonim se shpërblimi i dëmit do të kryhej me të njëjtën monedhë me të cilën është paguar edhe çmimi i shitjes, kështu, "*Në mosmarrëveshjen ndërmjet një shitësi Italian dhe një blerësi Gjerman me objekt shitjeje këpucë, kontrata është zgjidhur si rezultat i shkeljes thelbësore të kontratës nga ana e blerësit.*
Gjykata i ka dhënë të drejtën shitësit për të kërkuar shpërblim dëmi në përputhje me nenet 74 dhe 75 duke arsyetuar se, kontrata është zgjidhur dhe më pas shitësi i ka rishitur mallrat "në mënyrë të arsyeshme" brenda një "kohe të arsyeshme". Kështu, shitësi arriti të përfitonte diferencën e çmimit të kontratës me çmimin e veprimit zëvendësues, e cila do të paguhej në të njëjtën monedhë që ishte paguar edhe çmimi i kontratës"[567].

Por, në anën tjetër, në një vendim gjyqësor, "*gjykata ka argumentuar se dëmet do të llogariten në monedhën që është shkaktuar dëmi*"[568]. Kështu, praktika gjyqësore ka mbajtur qëndrime të ndryshme duke mos pasur në këtë mënyrë një qëndrim të unifikuar në lidhje me këtë çështje.

Një tjetër pyetje që mund të ngrihet, është se cili do të jetë vendi ku do të shpërblehet dëmi, për sa kohë që Konventa nuk e rregullon ketë moment?

Mendimi i përgjithshëm i doktrinës përkrah vendin, të cilin palët e kanë përcaktuar me vullnetin e tyre, dhe në rast se një vullnet i tillë nuk është shprehur, atëherë vendi ku do të shpërblehet dëmi do të jetë vendi ku do të paguhet çmimi i kontratës, në përputhje me nenin 57(1)(a) të Konventës, që është vendi i biznesit të shitësit kjo në përputhje edhe me nenin 7(2) të saj[569].

Në lidhje me kohën e llogaritjes së dëmit, mund të themi se humbja mund të ndryshojë me kalimin e kohës. Në këto raste duhet bërë dallimi ndërmjet kohës kur ka ndodhur dëmi dhe kohës së llogaritjes së tij. Koha e llogaritjes së dëmeve do të jetë koha kur gjykata apo arbitrazhi vendosin si të përshtatshme. Kjo mënyrë llogaritjeje e dëmit do të bënte të mundur parandalimin e uljes së vlerës së dëmshpërblimit si pasojë e rritjes së çmimit nga koha e shkaktimit të dëmit deri në datën kur gjykata apo arbitrazhi ka dhënë vendim të formës së prerë, në lidhje me pretendimin për shpërblim dëmi. Në rastin e llogaritjes abstrakte të dëmeve si pasojë e mospërmbushjes së detyrimeve kontraktore, do të zbatohet neni 76(1) sipas të cilit koha e përshtatshme e llogaritjes të dëmit do të shihet në përputhje me çmimin e tregut. Në këtë rast do të merret në konsideratë koha kur blerësi do të marrë në dorëzim mallrat, në përputhje me parashikimet e kontratës[570].

Neni 74 i Konventës paraqet rregullin e përgjithshëm për llogaritjen e dëmeve në rastin kur nenet 75 dhe 76 nuk mund të zbatohen.

Në rast se shitësi i dorëzon blerësit mallra me të meta, atëherë dëmi i blerësit mund të llogaritet në disa mënyra. Në rastin kur blerësi mund të rregullojë të metat e mallrave, atëherë vlera e dëmit të shkaktuar do të jetë e barabartë me çmimin e riparimit të mallrave. Në rast se mallrat kanë një vlerë të njohur atëherë dëmi është i barabartë me diferencën ndërmjet vlerës aktuale të mallrave dhe vlerës që duhet të

[567] Vendim i Gjykatës Landgericht Berlin/Gjermani. Nr. vendimi: 99 O 123/92; datë: 30/09/1992. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920930g1.html.
[568] Vendimi i Gjykatës së Hamburgut/Gjermani; Nr. Vendimi: 1 U 167/95; Datë: 28/Shkurt 1997. "Mosmarrëveshja ndërmjet shitësit Gjerman dhe blerësit Anglez, me objekt shitjeje metal hekuri". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970228g1.html.
[569] Joseph M. Lookofsky, "Consequential Damages in Comparative Context", (1989), fq. 181-187.
[570] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq.1017.

kishin patur mallrat sipas parashikimit në kontratë. Në ketë rast, çmimi i kontratës nuk është një element për llogaritjen e dëmit, duke qenë se kjo formule llogaritjeje ka për qëllim rivendosjen e pozitës ekonomike të blerësit në qoftë se kontrata do të ishte përmbushur siç duhet[571].

Sipas Komentarit të Sekretariatit mbi Draftin e vitit 1978, në rast se shitësi ia shet mallrat një pale të tretë me një çmim më të lartë, Konventa nuk e parashikon se në ketë rast dëmi do të ishte i barabartë me vlerën që vjen si rezultati i diferencës ndërmjet çmimit të arritur dhe çmimit të kontratës. Megjithatë, edhe në ketë rast blerësi duhet të kompensohet në përputhje me parimin për kompensim të plotë në masën e dëmit të provuar. Në rast se blerësi i ka shkelur detyrimet e tij përpara se shitësi ti ketë prodhuar mallrat, atëherë shitësi mundet të rimarrë fitimin që do të kishte fituar nga kontrata plus edhe të gjitha shpenzimet e bëra për përmbushjen e kontratës[572].

Neni 74 i Konventës nuk është i detyrueshëm për sa kohë, në përputhje me nenin 6 të Konventës, palët kanë të drejtë të shmangin apo dhe të përjashtojnë çdo dispozitë të saj. Palët, për shembull: mund të parashikojnë në kontratën e tyre një shumë të hollash të pagueshme në rast se njëra prej palëve kontraktore nuk i përmbush detyrimet e saj[573]. Këto klauzola të përfshira në kontratë nuk do të rregullohen nga nenet 14 dhe 18 të Konventës që rregullojnë kushtet e kontratës por do të interpretohen në përputhje me nenin 8 të CISG. Ndërsa vlefshmëria e këtyre klauzolave dhe vlefshmëria e vetë kontratës që përmban këto klauzola do të rregullohet nga "*lex causae*".

Palët kontraktuese me vullnetin e tyre mund të kufizojnë përgjegjësinë për lloje të caktuara dëmesh; për mospërmbushje të caktuara detyrimesh apo sjellje të caktuara ndërmjet tyre. Madje palët me vullnetin e tyre mund edhe ta përjashtojnë fare shpërblimin e dëmit. Për të përcaktuar vlefshmërinë e këtyre klauzolave nga ligji i brendshëm duhen marrë në konsideratë edhe fryma e parimeve udhëheqëse të Konventës dhe sidomos parimi i shpërblimit të plotë të dëmit[574]. Në kuadër të përgjithshëm mund të themi se pala e dëmtuar ka barrën e provës për shkallen e dëmit që i është shkaktuar.

7.4. Dëmet në veprimet zëvendësuese.

Neni 74 i Konventës zbatohet për dëmet e shkaktuara si në rastin kur kontrata është deklaruar e zgjidhur, ashtu dhe kur ajo nuk është deklaruar si e tillë. Ndërsa nenet 75 dhe 76, nga ana tjetër, mund të zbatohen vetëm në rast se pala e dëmtuar e ka deklaruar kontratën të zgjidhur.

Kështu, neni 75 rregullon rastet kur njëra nga palët kontraktuese ka deklaruar kontratën e zgjidhur dhe ka filluar një veprim zëvendësues[575]. Veprimi zëvendësues

[571] Cesare M. Bianca, Michael J. Bonell, "Commentary on the international sales law" Milan 1987. Fq. 547.

[572] Komentari i Sekretariatit për Draftin e vitit 1978 të CISG, fq. 2.
Faqja Web: www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-74.html

[573] Sipas të drejtës së brendshme, këto klauzola quhen "kusht penal" dhe rregullohen nga nenet 541-545 të Kodit Civil.

[574] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq.1023.

[575]Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 282.

mund të jetë i lidhur me kontratën, për shembull: ai mund të jetë i përshtatshëm dhe të ketë për qëllim përmbushjen e interesave të palës së dëmtuar.

Eleminimi i mallrave të dëmtuara si dhe shpenzimet për qiranë e mallrave zëvendësues nuk do të konsiderohen si një veprime zëvendësuese, dhe si të tilla nuk do të rregullohen nga neni 75 i Konventës, por nga neni 74 i saj. Nga ana tjetër, blerësi i cili nuk i ka marrë në dorëzim mallrat, mund të përdorë mallrat që i ka blerë me parë në mënyrë që të përmbushë kontratën me klientët e tij dhe t'i ngarkojë shitësit shpenzimet për blerjen e këtyre mallrave. Pra, me fjalë të tjera, blerësi blen mallra si zëvendësim i mallrave që ai priste të merrte nga shitësi. Po ashtu, në rast se shitësit nuk i janë kthyer mallrat pas zgjidhjes së kontratës, ai mund t'i dorëzojë klientit të tij mallra të tjera që ai ka në dispozicion të të njëjtit lloj, në mënyrë që të përmbushë interesat e klientit të tij. Neni 75 Konventës zbatohet për analogji edhe në rastin kur blerësi, të cilit nuk i kanë ardhur mallrat për t'i marrë në dorëzim, mbron interesin e tij duke prodhuar mallra me mjetet e tij, kostoja e prodhimit do të konsiderohet si kosto e veprimeve zëvendësuese[576].

Shumica e autorëve mbajnë qëndrimin se pala e dëmtuar nuk detyrohet të njoftojë palën tjetër se ai po ndërmerr një veprim zëvendësues[577]. Në çdo rast, dëmet mund të llogariten si diferenca ndërmjet çmimit të mallrave sipas kontratës dhe çmimit të veprimit zëvendësues. Terminologjia e përdorur në këtë rast është: "*pala që kërkon shpërblim dëmi mund.*." pra që nënkupton se kjo dispozitë nuk është një dispozitë detyruese, por lejuese.

Në përputhje me nenin 75 të Konventës, duhet patur parasysh se, pavarësisht nëse veprimi zëvendësues kryhet nga shitësi apo nga blerësi, ky veprim duhet të jetë realizuar në "*mënyrë të arsyeshme*" dhe brenda një "*kohe të arsyeshme*" pas zgjidhjes të kontratës.

Në lidhje me këtë rregullim, na lind pyetja se çfarë do të kuptojmë me "*mënyrë të arsyeshme*"?

Ky term sqarohet nga Komentari i Sekretariatit sipas të cilit: "*veprimi zëvendësues duhet bërë në atë mënyrë që rishitja të realizohet në çmimin më të lartë të mundshëm dhe anasjelltas, pra blerja e mallrave për zëvendësim, në çmimin me të ulet të mundshëm"*[578]. Ky parashikim është në përputhje edhe me nenin 77, i cili ka si qëllim zvogëlimin e humbjeve Ndërsa, sipas Schlechtriem, do të kemi të bëjmë me "*mënyrë të arsyeshme*" në rast se pala, që merr pjesë në veprim, vepron me kujdes dhe maturi sikurse të ishte një biznesmen duke vëzhguar praktikën përkatëse të tregtisë"[579]. Ndonëse, "*periudha e arsyeshme e kohës*" do të varet nga rrethanat, mund të themi se ajo që është e qartë lidhet me faktin se kjo periudhë fillon pas deklarimit "të zgjidhur" të kontratës.

"Në Mosmarrëveshjen e lindur ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Gjerman me objekt kontratë: shitje këpucësh dimërore. Duke qenë se blerësi nuk e përmbushi detyrimin për të paguar apo për të dhënë garanci se do ta kryejë pagesën e mallrave, shitësi kërkoi zgjidhjen e kontratës dhe dy muaj pas saj i rishiti këpucët. Gjykata

[576] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1028.

[577] Liu Chengwei,"Remedies for Non-përformance:Përspectives from CISG, UNIDROIT Principles & PECL"; 2003. Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/chengwei-75.html.

[578] Komentari i Sekretariatit mbi nenin 75 në Draftin e vitit 1978,
Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-75.html.

[579] Peter Schlechtriem, "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Oxford (1998), fq. 576.

argumentoi se periudha kohore dy mujore që priti shitësi përpara se të rishiste këpucët pas deklarimit të kontratës të zgjidhur do konsiderohej si një kohë e arsyeshme në përputhje me nenin 75 të Konventës. Në rast se kërkesat e "arsyeshmërisë" sipas kësaj dispozite nuk plotësohen, atëherë pala e dëmtuar mund të kërkojë llogaritjen e dëmeve në përputhje me çmimin e tregut sipas nenit 76 apo llogaritjen e përgjithshme të dëmeve në përputhje me nenin 74. Po ashtu, sipas Gjykatës, kjo kohë ishte e arsyeshme edhe në përputhje me nenin 77 të Konventës për të zvogëluar dëmet"[580].

Pra, si përfundim mund të themi se kushtet për zbatimin e nenit 75 përfshijnë:

- Zgjidhjen e kontratës
- Kryerjen e veprimeve zëvendësuese.

Kështu, sipas pikës së parë, shpërblimi i dëmit në përputhje me nenin 75 të Konventës do të realizohet vetëm nëse kontrata është zgjidhur nga pala e dëmtuar. Veprimet zëvendësuese të kryera para zgjidhjes së kontratës nuk përfshihen në fushën e zbatimit të nenit 75, megjithatë edhe ky moment duhet parë rast pas rasti.

Sipas pikës së dytë, pala e dëmtuar që kërkon shpërblim dëmi duhet të kryejë një veprim zëvendësues. Në rast se pala e dëmtuar është shitësi, veprimi zëvendësues nënkupton shitjen te disa blerës të tjerë, të mallrave që janë objekt i kontratës së zgjidhur. Ndërsa, në rast se pala e dëmtuar është blerësi, mund të kemi të bëjmë me veprim zëvendësues, kur ai blen mallra për të zëvendësuar mallrat e premtuar nga shitësi, sipas kontratës të zgjidhur. Në rast se pala nuk përcakton një lidhje të qartë ndërmjet shitjes të supozuar dhe kontratës origjinale që është zgjidhur, atëherë nuk mund të mbështetemi në nenin 75 për të llogaritur dëmet.

Në përputhje me nenin 75 veprimi zëvendësues duhet të kryhet:

- Në një mënyrë të arsyeshme;
- Brenda një kohe të arsyeshme.

Sipas kësaj dispozite nuk rezulton të ketë ndonjë kërkesë të shprehur për një çmim të arsyeshëm të veprimeve zëvendësuese, por nëse ka një diferencë të madhe ndërmjet çmimit të kontratës dhe çmimit të veprimeve zëvendësuese, shpërblimi i dëmit, i llogaritur në bazë të nenit 75, mund të ulet në përputhje me nenin 77 të Konventës për arsye se, pala e dëmtuar nuk ka mundur të zvogëlojë humbjet. Detyrimi për të zvogëluar humbjet është i rëndësishëm për të përcaktuar nëse shitësi ka vepruar në mënyrë të arsyeshme, në kryerjen e veprimit zëvendësues.

Si përfundim, **pala e dëmtuar mund të kërkojë diferencën ndërmjet çmimit të kontratës dhe çmimit të veprimit zëvendësues**. Megjithatë, në rast se veprimi zëvendësues nuk do të ishte i arsyeshëm, dëmet do të llogariten sikur mos të ishte kryer një veprim zëvendësues, duke zbatuar në këtë mënyrë nenin 76 të Konventës. Një qëndrim të ngjashëm me rregullimin e nenit 75 të Konventës përmban edhe Neni 745 i Kodit Civil , i cili sqaron mënyrën e shpërblimit të dëmeve pas zgjidhjes së Kontratës. Në bazë të këtij neni: Në qoftë se kontrata është zgjidhur dhe po qe se, në mënyrë të arsyeshme dhe brenda një afati të arsyeshëm pas zgjidhjes, blerësi ka kryer një blerje për të zëvendësuar sendin, pala që kërkon dëmshpërblimin mund të marrë diferencën midis çmimit të parashikuar në kontratë dhe çmimit të shitblerjes zëvendësuese. Po ashtu, në qoftë se kontrata është zgjidhur dhe po qe se,

[580] Vendim i Gjykatës së Apelit Düsseldorf /Gjermani; Nr. Vendimi: 17 U 146/93; Datë: 14 Janar 1994. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940114g1.html

në mënyrë të arsyeshme dhe brenda një afati të arsyeshëm pas zgjidhjes, shitësi i ka rishitur sendet, pala që kërkon dëmshpërblimin mund të marrë diferencën midis çmimit të parashikuar në kontratë dhe çmimit të shitblerjes zëvendësuese në rast se ky i fundit është më i ulët se çmimi i parë.

7.5. Llogaritja e dëmit mbështetur në çmimin e tregut.

Një mënyrë tjetër për të llogaritur dëmin, në rast se kontrata është zgjidhur, parashikohet në nenin 76 të Konventës. Që të zbatohet kjo dispozitë, duhet të kemi një **çmim aktual tregu** për mallrat e përfshira dhe asnjë blerje apo rishitje, në përputhje me kuptimin e nenit 75. Kështu, në rast se kryhet një veprim zëvendësues do të mbizotëronte zbatimi i nenit 75 të Konventës.

Sipas qëndrimit të pjesës më të madhe të doktrinës[581], llogaritja konkrete e dëmeve sipas nenit 75, ka përparësi ndaj llogaritjes abstrakte të bërë nga neni 76 i Konventës, mbështetur në çmimin e tregut të mallrave. Kështu, pala e dëmtuar nuk ka të drejtë të zgjedhë ndërmjet këtyre dy mënyrave të llogaritjes së dëmit, pasi në rast se kjo palë ka kryer një veprim zëvendësues në mënyrë të arsyeshme dhe brenda një kohe të arsyeshme në përputhje me nenin 75, atëherë neni 76 nuk mund të përdoret më. Rregullimi i nenit 75 është në përputhje me nenin 77 të Konventës ku parashikohet detyrimi për të zvogëluar dëmet[582]. Në rastet kur nuk mund të verifikohet ekzistenca e një veprimi zëvendësues, mund të zbatohet neni 76.

Shpërblimi i dëmit, sipas nenit 76 të Konventës, është i barabartë me diferencën ndërmjet çmimit të përcaktuar në kontratë dhe çmimit aktual të tregut në kohën e zgjidhjes së kontratës, apo kur kontrata mund të ishte zgjidhur, plus çdo humbje tjetër duke përfshirë edhe fitimin e munguar. Kështu, në rast se shitësi e shkel kontratën, blerësi mund të kërkojë çmimin e tregut që prevalon për mallrat në kohën që blerësi deklaron kontratën e zgjidhur. Ndërsa, në rastin kur blerësi e ka zgjidhur kontratën, pas marrjes të mallrave në dorëzim, koha e llogaritjes së dëmeve do të jetë ajo e marrjes në dorëzim të mallrave.

Në rastin kur blerësi e shkel kontratën, kur shitësi nuk mundet t'i rishesë mallrat, shitësi mund të kërkojë shpërblim dëmi duke u mbështetur në diferencën ndërmjet çmimit të kontratës dhe çmimit të tregut në kohën e zgjidhjes së kontratës. Përsëri përdoret e njëjta kohë, pasi në atë kohë shitësi mund t'i rishesë mallrat dhe të marrë vlerën e tregut që prevalon për mallrat[583].

Në përputhje me nenin 76(2), **çmimi aktual i tregut është çmimi mbizotërues në vendin ku duhej të realizohej dorëzimi i mallrave** ose, në qoftë se nuk ka një çmim aktual në atë vend, çmimi në një vend tjetër që shërben si një alternativë e arsyeshme, si zëvendësim. Shkaku i përfshirjes së nenit 76 (2) në Konventë është për të shmangur spekulimet e palëve kontraktuese në lidhje me ndryshimet e çmimit të tregut dhe shtyrjen e kohës për zgjidhjen e kontratës. Megjithatë, në rast se pala e dëmtuar nuk i ka marrë në dorëzim mallrat, ata mund ta shtyjnë zgjidhjen e kontratës për një kohë më të favorshme. Për ta parandaluar këtë, Konventa e Vjenës parashikon se duhet mbajtur në konsideratë një afat kohor për

[581] Cesare M. Bianca, Michael J, Bonell, "Commentary on the international sales law" Milan (1987), fq. 552-558.
[582] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq.1034.
[583] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008). fq. 285-286.

zgjidhjen e kontratës. Në këtë mënyrë, koha në të cilën duhet të përcaktohet çmimi aktual, do të jetë data e zgjidhjes të kontratës. Në rast se pala e dëmtuar ka marrë në dorëzim mallrat para zgjidhjes së kontratës atëherë, koha e caktuar do të jetë data para zgjidhjes së kontratës. Ndërsa, në rast se shitësi ka deklaruar se ai nuk do të përmbushë detyrimet e tij, koha e zgjidhjes së kontratës, për qëllim të nenit 76, do të përcaktohet nga data e deklarimit të shitësit se ai nuk do të përmbushë detyrimet. Për me tepër, në përputhje me nenin 77, pala që bazohet në shkeljen e kontratës duhet të marrë masa për të zvogëluar humbjen. Ndërsa përsa i përket vendit, ai parashikohet nga neni 31 i Konventës dhe është vendi ku do të dorëzohen mallrat.

Sipas kontratave që përmbajnë klauzola CIF, vendi i dorëzimit do të konsiderohet porti i nisjes së mallrave. Ndërsa, për kontratat që përmbajnë termin tregtar CFR, vendi i dorëzimit do të jetë porti përfundimtar i destinacionit. Në lidhje me këtë moment mund të na ngrihen problematika në rast se kontrata përfshin transport detar mallrash. Zakonisht, në më të shumtën e rasteve, dorëzimi i mallrave duhet bërë në vendin ku mallrat i janë dorëzuar transportuesit të parë për të kaluar të blerësi[584]. Nga ana tjetër, ka autorë që e konsiderojnë këtë jo të përshtatshme në rastin kur blerësi, me të drejtë, zgjidh kontratën pas mbërritjes dhe inspektimit të mallrave, duke qenë se ai do të kërkojë shpërblim dëmi, mbështetur në çmimin e tregut në shtetin e shitësit. Në rast se mallrat do të dorëzohen në një vend të posaçëm, çmimi aktual do të përfshijë edhe kostot e transportit.

Neni 76(2) njeh edhe situatat kur nuk ekziston çmimi aktual i tregut, në vendin e dorëzimit. Në këto raste parashikohet se duhen marrë në konsideratë çmimi i vendeve të tjera që shërbejnë si zëvendësim i arsyeshëm.. Në rast se është e pamundur të përcaktohet një vend i tillë dhe për pasojë nuk mund të përcaktohet as çmimi aktual i tregut, llogaritja e dëmit do të bëhet sipas rregullimit të parashikuar në nenin 74 të Konventës.

Kështu, si përfundim mund të themi se, kushtet e zbatimit të nenit 76 mund të përmblidhen si në vijim:

- zbatimi i tij nëse kontrata është zgjidhur;
- ekzistenca e një çmim aktual tregu për mallrat; dhe
- mungesa e kryerjes të një veprimi zëvendësues nga pala e dëmtuar.

7.6. Zvogëlimi i humbjeve.

Neni 77 i Konventës parashikon parimin se, pala që bazohet në shkeljen e kontratës duhet të marrë masa të arsyeshme me rrethanat për të zvogëluar humbjen. Pra, me fjalë të tjera, neni 77 zbatohet në të gjitha rastet për përgjegjësinë për dëmet që rrjedhin nga shkelja e kontratës. Një parim i tillë shfaqet edhe në nenin 486 të Kodit Civil të Republikës së Shqipërisë. Sipas Konventës, detyra për të zvogëluar humbjet nuk rezulton vetëm kur ka ndodhur një dëm, por edhe para kësaj kohe. Pra, qëndrimi mbizotërues i doktrinës është se detyrimi për të zvogëluar humbjet mund të zbatohet edhe para shkeljes së kontratës, por vetëm nëse rezulton se paraqitet një rrezik i madh për ta shkelur kontratën, sikurse parashikohet në nenin 72(1) që rregullon shkeljen e parakohshme[585].

[584] Cesare M. Bianca, Michael J.Bonell, "Commentary on the international sales law" Milan (1987), fq. 552-558.

[585] Gritli Ryffel "Die Schadenërsatzhaftung des Verkäufers nach dem Wienër Übërëinkommen über internationale Warenkaufverträge", (April 1980), fq. 81.

Zvogëlimi i humbjeve, i parashikuar nga neni 77 i Konventës, nuk është një detyrë absolute, duke qenë se pala e dëmtuar duhet të marrë masa të arsyeshme për të zvogëluar humbjen. Pra, në rast se pala e dëmtuar nuk arrin të marrë këto masa të arsyeshme, atëherë humbja nuk mund të zvogëlohet. Kështu, në rast se pala e dëmtuar nuk e realizon zvogëlimin e humbjes, pala shkelëse e detyrimeve mund të kërkojë uljen e dëmeve të rikuperueshme, në shumën në të cilën humbja do të ishte zvogëluar. Kështu, në mënyrë që pala e dëmtuar të zvogëlojë humbjet duhet që ajo të veprojë dhe të marrë masat e duhura, në rast se shfaqet e qartë se pala tjetër do të shkelë kontratën[586]. Pala e dëmtuar nuk detyrohet për të njoftuar palën tjetër për qëllimin e saj për të zvogëluar humbjet. Zvogëlimi i humbjeve, që mund të ndërmarrë një palë, mund të përfshijë: ruajtjen e mallrave; rishitjen e mallrave; blerjen e mallrave nga një tregtar tjetër, etj.

Neni 77 zbatohet kur pala e dëmtuar kërkon shpërblimin e dëmit, ndërsa në rast se kjo palë nuk e kërkon shpërblimin apo kompensimin e dëmit kontraktor atëherë nuk ka vend për zbatim të nenit 77.

Po cilat do të konsiderohen masa të arsyeshme për të zvogëluar humbjen?

Për të kuptuar se cilat do të jenë "***masa të arsyeshme për të zvogëluar humbjet***", se pari duhen marrë në konsideratë zakonet apo praktikat ndërkombëtare (neni 9 i CISG) ,të përfshira nga palët në kontratë[587]. Në anën tjetër, si referencë do të merret sjellja e një njeriu të arsyeshëm në të njëjtën pozitë dhe në të njëjtat rrethana si personi i dëmtuar, në përputhje me nenin 8(2) të Konventës. Gjithsesi, pala e dëmtuar nuk detyrohet të marrë masa të cilat do të kishin kosto shumë të larta[588].

Masat që do të merren për ruajtjen e mallrave apo shitja e mallrave që prishen do të konsiderohen si zvogëlim humbjesh, në përputhje me nenin 77 të Konventës, pavarësisht se kjo nuk përbën një detyrim në përputhje me nenet 85-88 të Konventës. Po ashtu, njërës prej palëve mund ti duhet të ndërmarrë masa ligjore kundër akteve qeveritare, si për shembull: kundër konfiskimit të mallrave, pasi një konfiskim i tillë do të bënte që pala tjetër ta kishte mjaft të vështirë apo të pamundur përmbushjen e kontratës. Në rast se do të dorëzohen mallrat, të cilat nuk janë në përputhje me kontratën, blerësi mund të detyrohet të riparojë të metat e mallrave në mënyrë që të parandalojë përhapjen e të metave në të gjithë mallin dhe për pasojë të parandalojë dëmet pasuese. E njëjta gjë do të zbatohet edhe në rastin kur blerësi mund të ndreqë të metat e mallrave, me një çmim mjaft me të ulët se shitësi.

Blerësi, që ka marrë mallrat me të meta, mund të jetë i detyruar të ulë çmimin e mallrave klientëve të tij, në mënyrë që të parandalojë rritjen e humbjeve që do të rezultonte nga zgjidhja e kontratës nga klientët e tij. Megjithatë, është e paarsyeshme të pritet që pala e dëmtuar të mos e përmbushë kontratën e tij.

Në anën tjetër, neni 77 i Konventës mund të kërkojë që pala e dëmtuar të hyjë në bisedime me palën shkelëse të kontratës, për shembull: në rast se blerësi propozon që të blejë një pjesë të mallrave me një çmim me të ulët, neni 77 i Konventës e

---

[586] Djakhongir Saidov, "The Law of Damages in International Sales. The CISG and other International Instruments", Oxford and Portland, Oregon (2008), fq.131.

[587] Vendim i Gjykatës së Lartë Oberster Gerichtshof/Austri; Nr. i Vendimit: 10 Ob 518/95; Datë: 6 Shkurt 1996, "Në mosmarrëveshjen ndërmjet shitësit Gjerman dhe blerësit Austriak me objekt shitjeje gaz propan, gjykata argumentoi se masa të arsyeshme për të zvogëluar dëmet do të varen nga rrethanat e çështjes konkrete, nga parimi i mirëbesimit ndërmjet palëve dhe sigurisht duhen marrë në konsideratë zakonet dhe praktikat tregtare të vendosura ndërmjet palëve".
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html.

[588] Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners', Sellier. European Law Publishers, (2007), fq. 290.

detyron shitësin ta pranojë këtë ofertë, në rast se çmimi është përsëri më i lartë se sa do të ishte fitimi nga veprimi zëvendësues. Në rast se shitësi nuk e pranon ketë ofertë, ai mund të kërkojë diferencën ndërmjet çmimit të ofruar nga blerësi dhe çmimit të përfituar nga veprimi zëvendësues sipas nenit 74 të Konventës[589].

Si rregull i përgjithshëm, neni 77 mund të detyrojë palën e rrezikuar nga shkelja e kontratës të kryejë një veprim zëvendësues në mënyrë që të parandalojë apo të zvogëlojë humbjen. Në lidhje me këtë, duhen dalluar disa raste.

Do të kemi detyrim për kryerjen e një veprimi zëvendësues, në rast se ky veprim është në përputhje me përmbushjen e vazhdueshme të kontratës. Në rast se veprimi zëvendësues shërben për të parandaluar humbjet si pasojë e shkeljes së kontratës (për shembull: dëmi i shkaktuar dhe fitimi i munguar) dhe pala e dëmtuar nuk ka për qëllim të deklarojë kontratën të zgjidhur, atëherë neni 77 mund ta detyrojë palën e dëmtuar të kryejë një veprim zëvendësues. Po ashtu do të kryet veprimi zëvendësues edhe ne rastet në të cilat me kryerjen e këtij veprimi humbja do të jetë më e vogël se shuma e llogaritur sipas çmimit të tregut (neni 76 i Konventës). Megjithatë, përsa i përket rastit të shkeljes së parakohshme të kontratës, kjo do të jetë e diskutueshme. Sipas nenit 72(1) të CISG, detyra për të zvogëluar dëmet e detyron palën e dëmtuar ta zgjidhë kontratën ose të presë dhe të kërkojë përmbushje të posaçme të detyrimeve pa e cënuar detyrën e tij për të zvogëluar humbjet në përputhje me nenin 77 të Konventës. Kjo do të vihet re sidomos kur mallrat janë subjekt i luhatjeve të mëdha të çmimit.

Së fundi, kur bëhet e qartë se zhvillimet e tregut janë përcaktues për shkeljen e kontratës nga pala kontraktuese, interesi i palës së dëmtuar për të pritur deri sa të përmbushet detyrimi nuk është më i vlefshëm për mbrojtje. Detyra e palës së dëmtuar për të zvogëluar humbjet, sipas nenit 77, kërkon që veprimet zëvendësuese të kryhen brenda një kohe të arsyeshme. Në rast se nuk jemi përpara këtij rasti, pala e dëmtuar mundet të kërkojë dëmet vetëm duke u mbështetur në një veprim zëvendësues hipotetik të kryer, edhe pse në qoftë se do të bëhej fjalë për një palë të dëmtuar të arsyeshme kjo palë do ta kishte zgjidhur kontratën. Në përgjithësi, në praktikë kjo do të bëhej e mundur me zbatimin e çmimit të tregut, në përputhje me nenin 76 të Konventës[590].

7.7. Interesat.

7.7.1. Qëllimi.

Qëllimi kryesor i zbatimit të nenit 78 të Konventës, është kompensimi i humbjeve që i janë shkaktuar kreditorit. Me pagimin e interesave, kreditori do të ndodhej në të njëjtën situatë sikurse do të ishte në rast se pagesa do të kryhej në kohën e caktuar në kontratë. Pretendimi për të kërkuar interesat presupozon se kreditori do ti kishte investuar këto të holla, kështu debitori duhet ta kompensojë kreditorin për kohën të cilën ai nuk i ka përdorur këto të holla. Po ashtu, pretendimi për interesat parandalon pasurimin e padrejtë, pasi çdo person që mban të hollat e tjetrit në kohë më të zgjatur se sa parashikohej në kontratë, do të përfitojë nga frutat (interesat) e kësaj pasurie, në mënyrë të padrejtë. Në këto rrethana, pretendimi i interesave shërben

[589] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1045-1046.
[590] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1046-1047.

për të kaluar pasurinë te personi të cilit ajo i përket. Po ashtu, kërkesa për interesat ka edhe një efekt parandalues, pasi frika për pagesën e interesave do të shërbejë si një nxitje për të kthyer paratë ose për të zgjidhur çështjet gjyqësore më shpejt. Sipas Konventës, interesat janë detyrim plotësues, i cili paguhet me çmimin e shitjes dhe kamatën.

Nëse hedhim vështrimin në të drejtën e brendshme, shohim se e drejta për të paguar kamatat parashikohet në dispozita të veçanta në mënyrë specifike Pra, kamata përbën një shumë e cila paguhet në rast se kemi të bëjmë me vonesë në përmbushjen e detyrimit financiar dhe shuma e saj nuk cenon shpërblimin e dëmit[591].

Kështu, në kuadër të përgjithshëm, mund të themi se neni 78 i Konventës përcakton detyrimin e një pale për të paguar interesin mbi një shumë që pala tjetër i detyrohet. Ky nen është një dispozitë plotësuese e nenit 84 i cili rregullon vetëm detyrimin për kthimin e çmimit. Megjithatë, të dyja dispozitat nuk parashikojnë rregullimin e normës së interesit. Kështu, çështjet që lidhen me interesat kanë paraqitur shumë diskutime dhe kanë shkaktuar shumë problematika[592], sidomos për shkak të llojit të borxheve mbi të cilat duhet të paguhen interesat; normën e interesit apo edhe periudhën e kohës brenda të cilës duhet të paguhet interesi[593]. Këto problematika hasen si pasojë e ndryshimeve ekonomike, politike, filozofike por edhe fetare të shteteve pjesëmarrëse në Konventë[594].

7.7.2. Parakushte për interesat.

a) Mospagesa e çmimit apo mospagesa e ndonjë shume tjetër.

Neni 78 i Konventës, nuk rregullon vetëm rastet kur nuk paguhet çmimi por edhe rastet për pagesën e ndonjë shume tjetër të prapambetur. *"Shuma tjetër"* mund të përfshijë shpenzimet që ka kryer kreditori në vend të debitorit dhe që duhet të kompensohen më pas nga debitori[595]. Të tilla mund të jenë: shpenzimet e shkaktuara nga blerësi për shkak të përdorimit nga shitësi të së drejtës së tij për të ndrequr shkeljen e kontratës (sipas nenit 34; 37 ose 48 të Konventës) ose shpenzimet shtesë që ka paguar blerësi për shkak të ndryshimit të vendit të biznesit të shitësit (neni 57 i Konventës); ose shpenzimet e magazinimit të mallrave në përputhje me nenin 86 të Konventës, në rastin kur shitësi i ka dorëzuar blerësit mallra që nuk përputhen dhe blerësi ka qenë i detyruar t'i ruajë ato. Në të gjitha rastet, detyrimi për të kompensuar humbjet e kreditorit ekziston në kohën kur pagesa është kryer, në të vërtetë, nga kreditori. Që nga ky moment e në vazhdim, fillojnë të llogariten edhe interesat.

Përveç shpenzimeve, çdo detyrim tjetër i debitorit për të kryer pagesa në bazë të kontratës, mund të sjellë pretendime për të paguar interesat në rast

[591] Neni 743 i Kodit Civil parashikon se : "Në qoftë se njëra palë vonon të paguajë çmimin ose çdo shumë tjetër, pala tjetër ka të drejtë të kërkojë kamatat për këto shuma pa cenuar shpërblimin e dëmit".
[592] John Honnold, "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nation Convention", fq. 420.
[593] Cesare M. Bianca, Michael J.Bonell, "Commentary on the international sales law" Milan (1987), fq. 568-571.
[594] Peter Schlechtriem , Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer (2009), fq. 221.
[595] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1050.

mospërmbushjeje të tij në kohë. Çdo penalitet kontraktor që nuk është paguar pas maturimit fillon të akumuloje interesa[596].

Terminologjia e përdorur në CISG është e qartë se "*çdo shumë tjetër*" çon në llogaritje të interesit. Arsyet që çojnë kreditorin në pretendimin e një shume tjetër të hollash nuk kanë rëndësi; e rëndësishme është ekzistenca e një detyrimi të debitorit për pagesën e një shume të hollash në favor të kreditorit. Nuk do të ketë rëndësi edhe fakti nëse kjo shumë do të jetë çmimi i shitjes apo shpenzime të tjera të kryera nga shitësi për shembull: në përputhje me nenin 85 të Konventës apo dëmet që duhet t'i paguhen blerësit për shkak të dorëzimit të mallrave me të meta.

Interesat do të fillojnë të rriten nga moment i humbjes. Debitori mund ta shmangë këtë rezultat vetëm duke paguar një shumë që ai mendon se do të jetë e përafërt me humbjen që i është shkaktuar kreditorit. Rreziku për pagimin e një shumë më të madhe apo një shumë më të vogël është në ngarkim të debitorit.

Qëndrimi mbizotërues i doktrinës, por edhe i praktikës gjyqësore, është se neni 78 i Konventës do të zbatohet edhe për shumat e papaguara, pasi edhe ato do të grumbullonin interesa[597]. Ndonjëherë, interesat mbi shumën që duhet paguar mund të rregullohen nga neni 84 i Konventës në vend të nenit 78, çka do të thotë se zbatimi i njërës apo tjetrës dispozitë do të varej nga vlerësimi i gjykatës, që i shkon çështja për tu gjykuar. Kështu, në rast se kemi zgjidhje të pjesshme apo të plotë të kontratës apo ulje të çmimit, e cila mund të gjykohet si një zgjidhje e pjesshme e kontratës, interesat do të kompensohen në përputhje me nenin 84 të Konventës[598].

b) Mos kryerja e pagesës në kohën e caktuar.

Përsa i përket llogaritjes së interesave mund të themi se këto **interesa fillojnë të llogariten nga momenti që shuma fillestare duhet të paguhej dhe nuk është paguar**. Përcaktimi i një date konkrete është thelbësor për maturimin e çdo shume, pasi interesat do të llogariten pas kësaj date dhe në vazhdim. Përcaktimi i një periudhe kohe shtesë për të kryer pagesën, në përputhje me nenin 47 apo 63 të Konventës, nuk e ndryshon datën e maturimit. Në rast se debitori dëshiron të shuajë detyrimin e tij, ai duhet të paguajë shumën në kohën e caktuar dhe interesat që llogaritën mbi ketë shumë gjatë kohës shtesë. Megjithatë, palët kontraktuese mund ta shtyjnë kohën e pagesës me një marrëveshje të dytë. Në këtë rast, interesat do të llogariten nga data që do të kryhej pagesa e re, në rast se debitori nuk e ka përmbushur detyrimin e tij.

Çmimi i shitjes do të maturohet ose nga koha e përcaktuar nga palët në kontratë ose, në mungesë të saj, nga koha e përcaktuar sipas nenit 58 të Konventës. Pra, detyrimi i pagesës do të quhet i përmbushur kur shitësi vendos mallrat ose dokumentet e tyre në dispozicion të blerësit. Në rast se blerësi deklaron, përpara datës të caktuar për përmbushje, se ai nuk do ta përmbushë detyrimin e tij interesat do të llogaritën në përputhje me mjetet ligjore që janë zgjedhur të përdoren në këtë rast. Në rast se shitësi nuk e ushtron të drejtën e tij për ta zgjidhur kontratën, por ai këmbëngul që blerësi t'i paguajë çmimin, interesi do të fillojë të llogaritet nga data që duhet të kryhej pagesa e në vazhdim. Edhe në rastin kur është e dukshme që blerësi nuk do ta

[596] Ingeborg Schwenzer, Yesim M. Atamer dhe Petra Butler, "Current issues in the CISG and Arbitration" Eleven International Publishing, (2014), fq. 284.
[597] Ingeborg Schwenzer, Yesim M. Atamer dhe Petra Butler, "Current issues in the CISG and Arbitration" Eleven International Publishing, (2014), fq. 281.
[598] Ingeborg Schwenzer, Yesim M. Atamer dhe Petra Butler, "Current issues in the CISG and Arbitration" Eleven International Publishing, (2014), fq. 281.

paguajë çmimin e shitjes, shitësi nuk pëson humbje për shkak të mospagesës së çmimit të shitjes nga blerësi, deri në datën që duhet të përmbushej detyrimi[599].

Neni 78 përmban një rregullim të qartë të marrëdhënies ndërmjet dëmeve dhe interesit që duhet paguar në rast pagese të vonuar. Pretendimet që mund të ngrihen në përputhje me nenin 74 ngelen të paprekura[600]. Pra, mund të pretendohen interesa edhe për shumat e papaguara dhe në këtë rast thelbësore është koha kur kërkohen interesat për dëmin e shkaktuar. Qëndrimi më i përkrahur në lidhje me këtë çështje është se interesat do fillojnë të llogariten nga koha kur ka ndodhur humbja, në rast se pranohet që pagesa e interesave ka si qëllim kompensimin e palës e cila privohet nga përdorimi i të hollave të saj. Momenti nga i cili fillon të llogaritet humbja mund të përputhet me momentin e shkeljes së kontratës por mund të jetë edhe pak më vonë. Kështu, për shembull: në rast se një palë ka dorëzuar mallra me të meta, të cilat kanë dëmtuar pronësinë e blerësit, humbjet do të fillojnë nga momenti i dëmtimit dhe pretendimi për interesat do të fillojë po në të njëjtin moment. Por, në rast se blerësi duhet t'i paguajë një penalitet një pale të tretë, për shkak të shkeljes të kontratës nga shitësi, interesat do të fillojnë të llogaritën nga momenti që i është bërë pagesa palëve të treta[601]. Po ashtu, pala që ka kërkuar zgjidhjen e kontratës ka të drejtë të kërkojë interesat nga momenti që është kryer veprimi zëvendësues në përputhje me nenin 75 të Konventës, ose në rast se dëmet janë llogaritur sipas nenit 76 të Konventës, ky moment do të fillojnë nga data e zgjidhjes të kontratës ose në datën kur janë marrë në dorëzim mallrat[602]. Disa autorë mbajnë qëndrimin se, "*shuma e prapambetur*" duhet të jetë e sigurt[603] , megjithatë nga terminologjia e përdorur nga neni 78 është e vështirë të rezultojë diçka e tillë[604]. Po ashtu, mendojmë se nuk ka baza thelbësore të dukshme për një kufizim të tillë, në detyrimin për të paguar interesat. Interesi, në këtë mënyrë, është i pagueshëm në kohën kur ngrihet padia edhe pse shuma e caktuar e pretendimit nuk është bërë e sigurt.

Në legjislacionin shqiptar, shpërblimi për dëmin e shkaktuar, si rrjedhojë i vonesës në pagimin e një shume të hollash, përbëhet nga kamatat e arrira, prej datës së fillimit të vonesës së debitorit, me monedhën zyrtare të vendit ku bëhet pagesa. Përqindja e kamatës caktohet me ligj. Në mbarim të çdo viti, kamatat e arrira i shtohen shumës së detyruar mbi bazën e të cilës është bërë llogaritja e tyre. Kamata ligjore paguhet pa qenë i detyruar kreditori të provojë ndonjë dëm dhe në rastin në të cilin kreditori provon se ka pësuar një dëm më të madh se kamata ligjore, debitori detyrohet t'i paguajë atij pjesën tjetër të dëmit[605].

Si përfundim, mund të themi se kushtet thelbësore për të kërkuar interesat janë që pagesa apo ndonjë shumë tjetër të jenë bërë të kërkueshme dhe të jenë të papaguara në datën e kontraktuar nga palët.

---

[599] Cesare Massimo Bianca, Michael Joachim Bonell, "Commentary on the international sales law" Milan (1987), fq. 568-571

[600] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq. 1050.

[601] Ingeborg Schwenzer, Yesim M. Atamer dhe Petra Butler, "Current issues in the CISG and Arbitration" Eleven International Publishing, (2014), fq. 283-284.

[602] Schlechtriem & Schwenzer: "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", Third Edition, Oxford University Press (2010), fq.1051-1052.

[603] Cesare Massimo Bianca, Michael Joachim Bonell, "Commentary on the international sales law" Milan (1987), fq. 568-571.

[604] Opinion i CISG AC Nr. 14; "Interesat sipas nenit 78 të CISG";
Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op14.html

[605] Neni 450 i Kodit Civil të Republikës së Shqipërisë.

Neni 78 i Konventës i jep rëndësi faktit se shuma e pagueshme duhet jetë një borxh në mënyrë që të fillojnë të llogariten interesat. Kërkesa e vetme sipas dispozitës është që kjo shumë të jetë maturuar. Pra kreditori nuk detyrohet të njoftojë apo të kujtojë debitorin për vonesën. Përjashtimi i vetëm, në ketë rast, do të ishte nëse palët me vullnetin e tyre kanë përcaktuar në kontratë kërkesa të veçanta për ecjen e afatit të interesave.

Pretendimet për interesat janë detyrime aksesore të detyrimit kryesor, kështu në përgjithësi, detyrimi për të paguar interesat pushon me përfundimin e detyrimit kryesor. Megjithatë, ka sisteme ligjore, të cilat përkrahin qëndrimin se llogaritja e interesit shuhet në rastet kur kreditori pranon pagesën e detyrimit kryesor pa rezervë, Kjo qasje nuk duhet përgjithësuar sipas Konventës, sepse pavarësisht se kreditori e ka pranuar pagesën kryesore në datën e caktuar pa rezerva, ai përsëri ruan të drejtën për të kërkuar interesat e realizuara më vete[606].

7.7.3. Norma e interesit.

Në rast se gjykatat zbatojnë Konventën dhe padia do të ketë në objekt të saj çmimin ato në përgjithësi do të duhet të interpretojnë nenin 78 të kësaj Konvente, duke vendosur në këtë mënyrë për pagimin e çmimit të papaguar plus interesat ose shpërblimin e dëmit plus interesat. Detyrimi për të paguar interesat fillon kur data e përmbushjes së detyrimit ka kaluar. Megjithatë, sipas Konventës lë vend për dyshime përcaktimi i normës së interesit, e cila përbën në fakt një tematikë mjaft të debatuar nga redaktorët e Konventës së Vjenës[607]. Kështu, pyetja me e përgjithshme që mund të ngrihet në ketë rast është se sipas cilit ligj do të përcaktohet norma e interesit?

Kësaj çështje i janë dhënë disa zgjidhje të ndryshme. Normalisht, situata më e thjeshtë do të ishte, nëse në përputhje me parimin "*pacta sunt servanda"*, palët me vullnetin e tyre e kanë përfshirë në kontratë një klauzolëë që parashikon se cili do të ishte ligji i zbatueshëm për normën e interesit. por gjithmonë duke mos cenuar klauzolën e rendit publik apo dispozitat e vlefshmërisë, në përputhje me nenin 4 të Konventës. Në rast se palët kanë bërë një zgjedhje të tillë, atëherë norma e interesit do të përcaktohej nga legjislacioni i këtij shteti.

Nga ana tjetër, përveç një marrëveshjeje të shprehur ndërmjet palëve, norma e interesit mund të përcaktohet edhe nga zakonet apo praktikat e vendosura ndërmjet palëve, në përputhje me nenin 9 të Konventës[608].

Në mungesë të këtyre dy rregullimeve, norma e interesit mund të përcaktohet edhe në mënyra të ndryshme. Kështu, disa autorë janë të mendimit se, norma e interesit do të rregullohet nga Konventa CISG ose ndryshe nga ligji uniform substancial në përputhje me nenin 7(2) të Konventës[609], pra të përdoren parime të përgjithshme mbi të cilat është mbështetur Konventa[610].

---

606 John O. Honnold, "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention". 3rd edition. The Hague : Kluwer Law International, (1999), fq. 465-471.

607 Fritz Enderlein, Dietrich Maskow, "International sales law. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", fq. 310 ("rregullimi i interesave ka shkaktuar shume veshtersi në përgatitjen dhe mbajtjen e Konferences diplomatike").

608 Cesare M.Bianca, Michael J. Bonell, "Commentary on the international sales law" Milan 1987, Fq. 568-571.

609 John O. Honnold, "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention". 3rd edition. The Hague : Kluwer Law International, (1999), fq. 465-471.

610 Peter Schlechtriem , Petra Butler "UN Law of International Sales, The UN Convention on the International Sale of Goods" Springer (2009), fq. 222.

Nga ana tjetër, mjaft autorë, qëndrim që përkrahim edhe ne, janë të mendimit që Konventa CISG nuk përmban në vetvete, ndonjë parim, i cili mund të përdoret për të përcaktuar normën e interesit. Për pasojë, neni 7(2) i Konventës do të ishte i papërshtatshëm për tu përdorur dhe si rrjedhojë do të përdorej ligji i brendshëm i cili do të vinte si zbatim i normave të së drejtës ndërkombëtare private[611]. Megjithatë, edhe për zbatimine të drejtës së brendshme qëndrimet janë të ndryshme dhe mund të përmblidhen si më poshtë[612]:

- Norma aktuale e interesit, në vendin e biznesit të kreditorit;
- Norma aktuale e interesit, në vendin e biznesit të debitorit;
- Norma aktuale e interesit, sipas ligjit të vendit ku do të kryhet pagesa;
- Zbatimi i normave të interesit të pranuara gjerësisht dhe përgjithësisht dhe për pasojë të përshtatshëm për të mbushur hapësirat në lidhje me normën e interesit, si për shembull: LIBOR[613], ose Euriobor[614] ose normat e interesit të përcaktuar nga Direktiva 2011/7/EU për 'Luftimin e pagesës së vonuar në veprimet tregtare[615]'. Zbatimi i nenit 7.4.9 i Parimeve UNIDROIT[616]; por edhe
- Zbatimi i "*lex forit*", për të përcaktuar normën e interesit[617].

7.8. Përjashtimet nga përgjegjësia.

Konventa e Vjenës përmban dy raste për përjashtimin e palëve nga përgjegjësia për shpërblimin e dëmit. Rasti i parë është kur një palë përjashtohet nga përgjegjësia për dëmet nëse ka ndodhur një ngjarje e pakontrollueshme nga palët, e cila ka shkaktuar mospërmbushjen e detyrimeve të tyre. Përjashtimi i dytë i jep mundësinë palëve për ta shmangur përgjegjësinë për dëmet nëse sjellja e tyre është shkaktuar nga një veprim apo mosveprim i palës që ka ngritur pretendimin.

Kështu neni 79 i Konventës, **përjashton palët nga përgjegjësia për dëmet, në rast se ka ndodhur një ngjarje e pakontrolluar nga vullneti i tyre, e cila ka penguar përmbushjen e detyrimeve.** Një ngjarje e tillë shpesh është trajtuar si dispozita e *"forcës madhore"* e cila gjendet edhe në ligjet e brendshme që rregullojnë

---

611 Volker Behr, "The Sales Convention in Europe: From Problems in Drafting to Problems in Practice". Faqja Web: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/behr.html.

612 Ingeborg Schwenzer, Yesim M. Atamer dhe Petra Butler, "Current issues in the CISG and Arbitration" Eleven International Publishing, (2014), fq. 288-289.

613 Norma e interesit e ofruar në bankat e ndërmjetme Londer. Faqja Web: http://www.global-rates.com/interest-rates/libor/libor.aspx. (në një Vendim të Arbitrazhit Nr. i Vendimit: 6653; Datë: 26 Mars 1993" mosmarrëveshja e ngritur ndërmjet një shitësi Gjerman dhe një blerësi Sirian me objekt shitjeje shufra çeliku" janë zbatuar këto norma interesi.
Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/936653i1.html).

614 Norma e Interesit e ofruar nga Banka e ndërmjetme Europiane. Faqja Web: http://www.euribor-rates.eu/.

615 Direktiva 2011/7/EU "Mbi pagesat e vonuara ne veprimet tregtare"
Faqe Web: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:048:0001:0010:en:PDF

616 Parimet e UNIDROIT, fq. 279-286.
Faqje Web: http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-e.pdf

617 Vendim i Gjykatës së Apelit Valilas Zvicer; Nr. i Vendimit: C323/94; Datë: 20 dhjetor 1994. "Në mosmarrëveshjen e lindur ndërmjet një shitësi Italian dhe blerësit Zvicerian me objekt shitjeje: blloqe guri. Gjykata argumentoi se norma e interesit do të përcaktohet sipas ligjit të zbatueshëm nga normat e konfliktit të lex forit". Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941220s1.html.

detyrimet kontraktore. Megjithatë, edhe pse ky përjashtim nga përgjegjësia për dëmet mund të shfaqet edhe në ligjet e brendshme, rregullimi që i bën Konventa këtij momenti është unike. Kështu, nuk do të kemi përjashtim nga përgjegjësia, sipas nenit 79 të Konventës, përveç kur pengesa është: jashtë kontrollit të palës; pengesa është e paparashikueshme dhe e pashmangshme. Përjashtimi për dëmet zbatohet vetëm për sa kohë zgjat pengesa, në përputhje me nenin 79(3) dhe vetëm për pretendimet për dëmet në përputhje me nenin 79(5). Te përjashtimet e përgjegjësisë për shkak të "forcës madhore" mund të përmendim ngjarje të tilla si: protesta të punëtorëve; kushte shumë të këqija atmosferike; gjendja e luftës; ndryshimet ekonomike ligjore apo politike etj. Këto pengesa duhet të jenë jo vetëm jashtë kontrollit të palëve, por duhet të jenë edhe ngjarje të cilat palët nuk mund ti parashikonin, në kuptimin e një njeriu të arsyeshëm në momentin e lidhjes së kontratës. Kështu, në rast se provohet se pengesa pritej të ndodhte, në mënyrë të arsyeshme, atëherë kjo nuk do të shërbente si një dispozitë që do të përjashtonte palën nga përgjegjësia për dëmet. Për me tepër, pengesa nuk mund të shmanget apo të kapërcehet nga palët[618].

Në përgjithësi, e drejta civile shqiptare, në lidhje me përgjegjësinë e shkaktimit të dëmit kontraktor, mbështetet në prezumimin e pafajësisë. Në rast se detyrimet nuk përmbushen nga ana e debitorit ai konsiderohet me faj. Ekzistenca e fajit duhet të provohet nga pala e dëmtuar, edhe pse pala që nuk i ka përmbushur detyrimet, pra pala dëmtuese, ka të drejtë të provojë të kundërtën në mënyrë që të përjashtohet nga përgjegjësia. Kështu në përputhje me paragrafin e parë të nenit 476 të Kodit Civil, sipas së cilit: "*Çdo mangësi në ekzekutimin e detyrimeve e detyron debitorin të shpërblejë dëmin që ka pësuar kreditori, përveç kur ai provon se mospërmbushja nuk ka ndodhur për fajin e tij",* debitori shkarkohet nga përgjegjësia për të shpërblyer dëmin nëse ai provon se nuk ka faj për mospërmbushjen e detyrimeve dhe si pasojë për dëmin e shkaktuar ose nëse provon se faji është i vetë personit të dëmtuar.

Në të njëjtën kohë, kur personi nuk parashikon pasojat që mund të vijnë nga veprimi ose mosveprimi i tij dhe nuk mund të kishte mundësi t'i parashikonte ato, atëherë do të kemi të bëjmë me një "dëm të rastit" të shkaktuar pa fajin e debitorit. "*Dëmi i rastit*" ka të bëjë me pamundësinë e përmbushjes së detyrimit pa fajin e debitorit.

Në përgjithësi, debitori nuk do të ketë përgjegjësi për *"dëmin e rastit",* por legjislacioni shqiptar ka parashikuar edhe përjashtime në lidhje me këtë çështje. Një rast i tillë është parashikuar në nenin 536 të Kodit Civil, sipas të cilit : "*Në qoftë se sendi i dhënë në peng ose i lëshuar në hipotekë humbet ose dëmtohet qoftë dhe për rast fator, në mënyrë që të mos dëmtohen të drejtat e kreditorit, ky i fundit mund të kërkojë që t'i jepet garanci e plotë mbi sende të tjera dhe, në mungesë të saj, mund të kërkojë pagesën e menjëhershme të kredisë së tij*".

Kodi Civil përdor termin *"rast fator",* i cili në disa raste përdoret në kuptimin e forcës madhore dhe në disa raste të tjera në kuptimin e dëmit të rastit. Për të përcaktuar se në cilin rast Kodi nënkupton forcën madhore dhe në cilin nënkupton dëmin e rastit, duhet të shihen pasojat juridike të rastit fator. Kur një subjekt mban përgjegjësi civile në kushtet e rastit fator, ky do të konsiderohet dëm i rastit. Në qoftë se një subjekt nuk mban përgjegjësi në kushtet e rastit fator, atëherë do të

[618] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 291-194.

konsiderohet forcë madhore[619].Në vazhdim të argumentit, në doktrinën juridike shqiptare, termi *"forca madhore"* është një ngjarje e jashtëzakonshme dhe e paevitueshme me mjetet që disponon personi konkret. Prandaj, ngjarja që përbën forcë madhore del jashtë veprimtarisë me mjete burim rreziku për mjedisin dhe jashtë veprimtarisë së një personi të dhënë në rrethana të caktuara. Kështu, forcë madhore pranohet se mund të jenë jo vetëm dukuritë e natyrës, por edhe dukuritë shoqërore, si ndërprerja e marrëdhënieve diplomatike me një shtet dhe anulimi i të gjitha marrëveshjeve ekonomike e tregtare me të, greva e përgjithshme, shpallja e gjendjes së jashtëzakonshme e të tjera[620].

Pavarësisht se, parimi i përgjithshëm është se debitori do të përgjigjet vetëm për fajin e tij, një rast përjashtimor i përgjegjësisë pa faj na shfaqet rasti i përgjegjësisë për fajin e tjetrit. Në rastet kur, debitori është përgjegjës për mospërmbushjen e detyrimit kur persona të tjerë të cilët në bazë të porosisë së debitorit apo të ligjit ishin ngarkuar të përmbushnin detyrimin dhe me faj (dashje apo nga pakujdesia) me veprime ose mosveprime e kanë bërë të pamundur përmbushjen e detyrimeve[621]. Po ashtu, doktrina juridike mban qëndrimin se nuk do të shkarkohet nga përgjegjësia edhe debitori që, pa fajin e tij, nuk ka përmbushur detyrimet për dorëzimin e sendeve gjenerike, për shembull: kur këto sende u dogjën apo humbën jo për faj të tij, kjo për faktin se sende të tilla gjenden në qarkullimin civil[622]. Në të drejtën shqiptare, në lidhje me përjashtimin e debitorit nga përgjegjësia për dëmin, duhet që debitori të provojë se përmbushja e detyrimeve nga ana e tij është bërë e pamundur dhe kjo pamundësi ka karakter objektiv, pra mospërmbushja e detyrimit vjen për shkaqe që nuk varen prej debitorit. Këto shkaqe nuk duhet të jenë të parashikueshme dhe as nuk mund të shmangen nga ana e debitorit. Një rast i tillë mund të jetë *"rasti fator"* në kuptimin e *"forcës madhore",* që e përjashton debitorin nga përgjegjësia.

Neni 79(2) i Konventës parashikon mundësinë për përjashtimin nga përgjegjësia për dëmet në rast mospërmbushjeje, në rast se përmbushja e detyrimeve të kësaj pale pengohet nga mospërmbushja e detyrimeve të një pale të tretë, e cila është ngarkuar nga pala e parë për të përmbushur tërësisht apo pjesërisht kontratën. Megjithatë, që të zbatohet kjo dispozitë duhet që të dy, si pala e parë edhe personi i tretë të plotësojnë kushtet e parashikuara në nenin 79(1). Pra, secili duhet të jetë penguar për të përmbushur detyrimet e tij nga një ngjarje e cila është jashtë kontrollit të tij, apo ngjarje që nuk mund të parashikohet në momentin e lidhjes së kontratës dhe nuk mund të shmanget apo të kapërcehet nga palët. Për palën e parë, ngjarja jashtë kontrollit të tij sjell pamundësinë e palës së tretë për të përmbushur detyrimin.

Secila nga palët kontraktuese e cila pretendon që do të avantazhohet nga shmangia e përgjegjësisë e parashikuar në nenin 79 të Konventës duhet të njoftojë palën tjetër brenda një kohe të arsyeshme nga koha që pengesa do të sjellë mospërmbushjen e detyrimit prej saj. Në rast se pala, e cila nuk e përmbush detyrimin

---

[619] Kështu neni 889 i Kodit Civil, që parashikon shkarkimin e transportuesit nga përgjegjësia kur malli që ai transporton humbet si rezultat i rastit fator, ka parasysh kushtet e forcës madhore.
Ndërsa, neni 536 që parashikon përgjegjësinë e debitorit, nëse sendi i lënë peng ose hipotekë humbet ose zhduket, i qëndron më afër termit dëm i rastit.

[620] Marjana Tutulani Semini, "E drejta e detyrimeve dhe kontratave", (Pjesa e përgjithshme), Skanderbeg books (2006), fq. 293.

[621] Këtu, mund të përmendim përgjegjësinë e sipërmarrësit para investitorit për punimet e nënsipërmarrësit

[622] Marjana Tutulani Semini, "E drejta e detyrimeve dhe kontratave", (Pjesa e përgjithshme), Skanderbeg books (2006), fq. 293.

për shkaqe që nuk varen nga vullneti i saj, nuk e njofton palën tjetër, atëherë ajo do të përgjigjet për çdo dëm që do të shkaktonte mungesa e njoftimit. Mungesa e një njoftimi të tillë nuk do ta shuante mundësinë e përjashtimit nga përgjegjësia për dëmet; ai thjesht kufizon përjashtimin dhe e bën palën shkelëse të kontratës përgjegjëse për dëmet që shkakton mungesa e njoftimit.

Si plotësim për kufizimet e nenit 79 të Konventës të përmendura me sipër është e dobishme, gjithashtu, të merret në konsideratë ndërveprimi i nenit 50 të Konventës me nenin 79 të saj. Neni 79 i Konventës e përjashton një palë nga përgjegjësia për dëmet, por nuk e kufizon palën nga e drejta e tij për të pretenduar mjete të tjera ligjore në përputhje, me nenin 79(5) të CISG. Neni 50 i Konventës (ulja e çmimit) është një alternative e vlefshme, që mund të zbatohet nga blerësi i dëmtuar edhe në rast se zbatohet neni 79. Neni 50 i Konventës mund të zbatohet në rast se shitësi ka dorëzuar mallrat, të cilat sipas blerësit nuk përputhen me përcaktimet në kontratë. Nëse neni 79 i CISG zbatohet për të përjashtuar shitësin nga pagesa e dëmeve të parashikuara në nenin 74, blerësi mund të kërkojë uljen e çmimit që i detyrohet shitësit, në përputhje me nenin 50[623].

Rasti i dytë, i përjashtimit nga përgjegjësia për dëmet e një pale që nuk i përmbush detyrimet kontraktore rregullohet në nenin 80 të Konventës, **sipas të cilit, një palë nuk mund të bazohet në mospërmbushjen e palës tjetër, për sa kohë kjo mospërmbushje shkaktohet nga veprimi ose mosveprimi i palës së parë**.

[623] Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, "International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary", Aspen Publishers, (2008), fq. 294-295.

PËRFUNDIME DHE REKOMANDIME.

Në përfundim të punimit kemi nënvizuar konkluzionin se, qëllimi unik i Konventës së Vjenës, është të kontribuojë në heqjen e barrierave ligjore në tregtinë ndërkombëtare dhe të promovojë zhvillimin e saj, duke përfshirë norma uniforme, të cilat do të rregullojnë kontratat për shitjen ndërkombëtare të mallrave (duke marrë parasysh sistemet e ndryshme sociale, ekonomike dhe ligjore). Impakti i Konventës ka qenë i dukshëm si në legjislacionin e brendshëm të disa shteteve, ashtu edhe në planin ndërkombëtar[624]. Gjatë këtij punimi, qasja, integrimi dhe krahasimi i dispozitave të ligjit të brendshëm shqiptar me dispozitat e Konventës, është bërë për qëllim studimi, për të dhënë kontributin tonë në lidhje me kuptimin më të gjerë të Konventës. Kemi parashtruar momentet kryesore, ku Konventa dallon nga legjislacioni i brendshëm, për ti ardhur në ndihmë juristëve, apo tregtarëve, në mënyrë që këta të fundit t'ia nënshtrojnë kontratën e tyre cilido nga ligjet që ata gjykojnë më të përshtatshëm. Qëllimi ynë, nuk ka qenë dhënia e sugjerimeve për të ndryshuar Kodin Civil, pasi ai është rezultat i zhvillimit ekonomik, politik, social, historik i vendit tonë dhe pasqyron rregullimin ligjor të këtij zhvillimi. Ndërsa, Konventa është hartuar si një instrument elastik, i cili do të ishte i thjeshtë për tu zbatuar pavarësisht ligjeve të brendshme të shteteve kontraktuese në të, duke tentuar kështu vendosjen e një ekuilibri ndërmjet sistemeve "*civil law*" dhe "*common law*". Si rrjedhojë e këtij elasticiteti, në Konventë përfshihen shtete kontraktuese nga mbarë bota, të cilët karakterizohen nga ligje të brendshme me karakteristika të ndryshme. Për më tepër, mund të thuhet edhe se Konventa, kërkon interpretim të pavarur të dispozitave të saj nga rendet e brendshme të shteteve kontraktuese. Nga ana tjetër, vetë Konventa në dispozitat e sajë, nuk kërkon shkrirjen e saj me Kodin Civil. Përkundrazi, redaktuesit e saj janë kujdesur që në Konventë të mos ketë përkufizime të të drejtave të brendshme të shteteve pjesëmarrëse në të, madje edhe nëse ka ndonjë të tillë, atëherë kjo është thjesht rastësi. Për këto arsye, në mënyrë të përmbledhur parashtrohen konkluzionet dhe sugjerimet në kuadër të kuptimit të drejtë dhe përmirësimit të zbatimit të Konventës në praktikë.

- Konventa e Kombeve të Bashkuara për Shitjen Ndërkombëtare të mallrave (CISG) është formuar si rrjedhojë e përpjekjeve të Komisionit të Kombeve të Bashkuara për ligjin e Tregtisë Ndërkombëtare (UNCITRAL). Ajo shërben si një urë lidhëse ndërmjet sistemeve të ndryshme ligjore të botës, sidomos ndërmjet sistemit "*civil law*" (tradita Franceze dhe Gjermane) dhe sistemit "*common law*" (tradita Angleze dhe Amerikane), duke krijuar një ligj uniform për shitjen ndërkombëtarë të mallrave. Një qëllim i tillë është parashikuar që në Preambulën e Konventës. CISG rregullon formimin e kontratës së shitjes, si dhe të drejtat dhe detyrimet e palëve kontraktuese duke përfshirë këtu edhe

[624] Konventa e Vjenës, ka pasur ndikim në disa akte ndërkombëtare kështu mund të përmendim: Parimet e Kontratave Ndërkombëtare Tregtare (PICC), të nxjerra së pari në 1994, ato ndoqën rregullimin e Konventës të Vjenës jo vetëm nga pikëpamja sistematike por edhe në rregullimin e mjeteve ligjore që mund të përdoren. Po ashtu, u ndikuan nga Konventa edhe Parimet Europiane të së Drejtës Kontrakture (PECL). Konventa e Kombeve të Bashkuara "Për Kontratat e Shitjes Ndërkombëtare të mallrave" ka ndikuar edhe në Direktivën e KE me Nr. 1999/44/EC "Për disa aspekte të shitjes të mallrave konsumatore" Kjo direktive huazoi konceptin e mospërputhjes të mallrave që rregullohet nga neni 35 i CISG dhe e përfshiu atë në ligjin e shitjes në vendet e Bashkimit Europian. Vërehet ndikimi i Konventës të Vjenës edhe te Organizata për Harmonizimin e Ligjeve të Biznesit Afrikan (OHADA).

mjetet ligjore që mund të ushtrojë secili prej tyre në rast se pala tjetër nuk i ka përmbushur detyrimet. Konventa e Vjenës hyri në fuqi më 1 Janar 1988 për ato shtete që ishin pjesë e saj, ndërsa Republika e Shqipërisë ka aderuar ne Konventë në vitin 2009 dhe ajo ka hyrë në fuqi në shqipëri në Qershor të 2010.

- Aktualisht, Konventa është një nga aktet më të përdorura në botë, lidhur me shitjen ndërkombëtare të mallrave. Ky përfundim, rezulton nga pjesëmarrja në të, i një numri të konsiderueshëm shtetesh nga rajone gjeografike të ndryshme, faza të ndryshme të zhvillimit ekonomik e politik dhe sisteme të ndryshme juridike, ekonomike e shoqërore. Sot, rreth 83 shtete e kanë ratifikuar apo nënshkruar Konventën, midis të cilave, sikurse pamë edhe Republika e Shqipërisë.

- Pas aderimit të Republikës së Shqipërisë në Konventën e Vjenës, Konventa është bërë pjesë e ligjit të brendshëm dhe zëvendëson çfarëdo ligji kombëtar të zbatueshëm në fushën e shitjes ndërkombëtare të mallrave. Megjithatë, pavarësisht se Republika e Shqipërisë ka aderuar në Konventë që në vitin 2009, gjatë kryerjes së kërkimeve për këtë punim kemi konstatuar se praktika gjyqësore shqiptare në këtë fushë është mjaft e vakët. Nëse i referohemi pikëpamjes ekonomike, mund të themi se unifikimi i ligjit substancial të shitjes nga Konventa e Vjenës pasqyron qasjen e standarteve transparente ndërkombëtare të cilët do të ndikonin në rritjen dhe zhvillimin e ekonomisë duke ndihmuar në uljen e rrezikut tregtar dhe të shpenzimeve të veprimeve. Përveç uljes së shpenzimeve dhe zvogëlimit të pasigurisë ligjore, Konventa i trajton palët në kontratë në mënyre neutrale duke krijuar bazat, për një konkurrencë më të mirë në tregun ndërkombëtar. Për më tepër që, ligji uniform shmang edhe vështërsitë që mund të rezultojnë nga mosnjohja e ligjit të huaj. Për këto arsye, do ti sugjeronim tregtarëve shqiptarë ose avokatëve apo juristëve të tyre, të përdorin Konventën në kontratat e tyre për shitjen ndërkombëtare të mallrave. Gjithashtu, jemi të mendimit se nevojitet një shkallë më e gjerë e informimit në lidhje me benefitet që sjell zbatimi i Konventës, si rrjedhojë, gjykojmë se do të ishte e udhës të zhvilloheshin më shumë trajnime, kurse, leksione apo edhe zgjerimi i kurikulës mësimore në këtë fushë.

- Konventa është kritikuar për shkak të përjashtimit të një sërë rastesh nga fusha e zbatimit të saj. Kështu disa nga çështjet kryesore, që nuk janë përfshirë në zbatimin e Konventës ose parimeve të saj janë: vlefshmëria e kontratës apo e ndonjë dispozite të saj apo të çdo përdorimi; efekti që mund të ketë kontrata mbi pronësinë e mallrave të shitura (neni 4(a),(b)); përgjegjësia e shitësit për vdekjen ose dëmtimet personale të shkaktuara nga mallrat ndaj çdo personi (Neni 5); të drejtat e palëve të treta mbi mallrat, apo mbi shitësin ose blerësin (neni 41, 42)) etj. Këto çështje, do të rregullohen nga ligji i zbatueshëm sipas rregullave të së Drejtës Ndërkombëtare Private, në përputhje me nenin 7(2) të Konventës. Ky ligj, mund të jetë ligji i brendshëm i zgjedhur nga palët, ose në mungesë të një përcaktimi të tillë do të jetë ligji i zbatueshëm, i përcaktuar nga normat e të Drejtës Ndërkombëtare Private.

- Gjithashtu, Konventa e Vjenës, në nenin 2 të saj përmban një listë të llojeve të shitjeve, që përjashtohen nga zbatimi i saj, ose për shkak të qëllimit të shitjes (mallra të blera për qëllime vetjake, familjare ose shtëpiake), të natyrës së shitjes (shitje përmes ankandit, përmbarimit ose përmes rasteve të tjera të zbatimit të ligjit) ose të natyrës së mallrave (pjesëmarrje në pronësi, aksione, investime në letra me vlerë, instrumente të negociueshme, mjete monetare, anije, mjete lundruese, mjete me jastëk ajri, mjete ajrore ose energji elektrike). Këto shitje, në përgjithësi do të rregullohen nga ligjet e brendshme. Përveç përjashtimeve të shprehura, po ashtu kjo pjesë e Konventës përfshin edhe përjashtime të nënkuptuara që mund të rezultojnë si rrjedhojë e mangësive të ligjit uniform ose për shkak interpretimi. Kështu, objekte të tilla si, softwaret ka qenë një çështje mjaft e debatuar nëse do të përfshihet apo jo në fushën e zbatimit të CISG. Aktualisht, qëndrimi i shumicës të doktrinës dhe jurisprudencës, ka qenë pozitiv në lidhje me softwaret standart. Po ashtu, çështje të tjera që përjashtohen në mënyrë të nënkuptuar, për shkak se Konventa nuk parashikon asnjë dispozitë rregulluese në lidhje me to përfshijnë: dispozitat që rregullojnë zotësinë për të lidhur kontrate të palëve, përfaqësimin e palëve, mjetet që sigurojnë përmbushjen e detyrimeve, efektet e kontratës për palët e treta, vlefshmërinë dhe qëllimin e penaliteteve, vlefshmërinë e marrëveshjes së ndërmjetësimit, begatimin pa shkak, çështjet që kanë të bëjnë me juridiksionin apo në përgjithësi me të drejtën procedurale, etj.

- Konventa bën dallimin ndërmjet kontratës së shitjes dhe kontratave për furnizimin e mallrave që do të fabrikohen ose prodhohen, në përputhje me nenin 3 të Konventës. Një kontratë për furnizimin e mallrave që prodhohen ose krijohen konsiderohet të jetë një shitje, përveç rastit kur pala që porosit mallrat merr përsipër të sigurojë një pjesë thelbësore të materialeve të nevojshme për prodhimin ose krijimin e tyre. Nëse pjesa më e madhe e detyrimeve të palës që bën furnizimin me mallra konsiston në dhënien e punës ose shërbimeve të tjera, Konventa nuk zbatohet. Po ashtu, Konventa në parim nuk zbatohet për, kontratat e Distribucionit, Franchising, Leasing, Shkëmbimit Ndërkombëtar.

- Pavarësisht kufizimeve dhe mangësive, Konventa përben një hap të rëndësishëm drejt një rregullimi me të sigurt dhe të balancuar të shitjes ndërkombëtare të mallrave, duke ofruar paanshmëri për palët kontraktuese. Heqja e barrierave, nëpërmjet unifikimit të ligjit që rregullon formimin dhe përmbajtjen e kontratave për shitjen ndërkombëtare të mallrave, e bën më të lehtë tregtinë dhe ul shpenzimet e veprimeve për të gjitha ato shtete që e kanë nënshkruar ose zbatuar Konventën.

- Konventa parashikon dy mënyra sipas të cilave ajo do të bëhet ligji, që do të rregullojë kontratën e shitjes ndërkombëtare të mallrave ndërmjet palëve. Së pari, nëpërmjet nenit 1(1)(a), Konventa do të zbatohet në rast se të dyja palët kontraktuese të kontratës së shitjes i kanë vendet e biznesit ne shtete të ndryshme por që janë shtete anëtare të Konventës. Së dyti, në rast se njëra nga palët e ka vendin e biznesit në një shtet jo anëtare të Konventës, ajo përsëri mund të zbatohet sipas nenit 1(1)(b) të saj. Neni 1(1)(b) i Konventës, rregullon

rastet kur normat e të Drejtës Ndërkombëtare Private do të çojnë në zbatimin e ligjit të një shteti anëtar të Konventës.

- Duke qenë se, neni 1(1)(b) e zgjeron së tepërmi fushën e zbatimit të Konventës. Redaktuesit e saj, kanë përfshirë në tekstin e CISG nenin 95. Kështu, në rast se shtetet kontraktuese të Konventës, kanë bërë rezervë në përputhje me nenin 95 të saj, për të mos qenë të detyruar të zbatojnë nenin 1(1)(b), atëherë këto shtete do ta zbatojnë CISG vetëm në rast se palët kontraktuese i kanë vendet e biznesit në shtete të ndryshme kontraktuese të CISG, pra në përpurthje me nenin 1(1)(a) të Konventës. Po ashtu, zbatimi i Konventës do të varet edhe nga fakti se cilës gjykatë i janë drejtuar palët për të zgjidhur mosmarrëveshjen e tyre dhe nga rezervat e parashikuara në nenet 92-95 të Konventës. Në lidhje me këtë çështje, jemi të mendimit se, pala shqiptare duhet të bëjë kujdes dhe të informohet, nëse shteti tjetër në të cilin e ka vendin e biznesit pala tjetër kontraktuese, ka bërë ndonjë rezervë lidhur më Konventën (për shembull: në lidhje me moszbatimin e nenit 1(1)(b) sipas nenit 95 të CISG; në lidhje më formën e kontratës apo ndryshimeve të saj, sipas nenit 96 të CISG; në lidhje me moszbatimin e Pjesës së II dhe të III të Konventës, sipas nenit 92; moszbatimin e Konventës pasi dy ose më shumë Shtete Kontraktuese të saj, kanë rregulla ligjore të njëjta ose të përafërta për çështjet e rregulluara nga kjo Konventë, sipas nenit 94 të CISG etj. Këto çështje, do të sillnin paqartësi për palët dhe shpenzime të panevojshme. Një informacion të tillë palët mund ta gjejnë lehtësisht në anglisht, në database e CISG, në faqen e internetit: http://www.cisg.law.pace.edu/.

- Konventa i rezervon një rol mjaft të rëndësishëm autonomisë së vullnetit të palëve kontraktuese. Pra, pavarësisht se palët kontraktuese i kanë vendet e biznesit në shtete të ndryshme kontraktuese të CISG, ata përsëri mundet ta përjashtojnë zbatimin e Konventës në përputhje me nenin 6 të saj. Kjo dispozitë, i njeh mundësinë palëve të përjashtojnë zbatimin e të gjithë Konventës apo edhe vetëm të një pjese të saj. Kështu, palët mundet të përfshinë në kontratën e tyre një klauzolë e cila të përcaktoj si ligj të zbatueshëm për kontratën e shitjes ligjin shqiptar. Për të shmangur paqartësitë që mund të rezultojnë nga fakti se, cilit ligj të brendshëm i janë referuar palët, pra Kodit Civil apo Konventës (duke qenë se edhe vetë Konventa është pjesë e ligjit të brendshëm). Rekomandohet që palët ta përfshinë përjashtimin e Konventës në mënyrë të shprehur në klauzolat e kontratës të lidhur ndërmjet tyre. Për shembull: *"...në rast se lindin mosmarrëveshje, ligji i zbatueshëm për ti zgjidhur ato, do të jetë Kodi Civil i Republikës të Shqipërisë, dhe jo Konventa e Vjenës që rregullon këtë fushë..."*

- Në parim, çështjet që nuk janë përjashtuar nga zbatimi i Konventës dhe nga ana tjetër nuk rregullohen në mënyrë të shprehur prej saj, sipas nenit 7(2) të Konventës do të rregullohen nga parimet e njohura ndërkombëtarisht në të cilat bazohet Konventa. Këto parime, do të kenë përparësi në zbatim në raport me ligjin e brendshëm. I referohemi çështjeve të formimit të kontratave të shitjes ndërkombëtare të palëve dhe të drejtat dhe detyrimet e palëve kontraktuese.

- Në interpretimin e Konventës, duhet mbajtur në konsideratë karakteri ndërkombëtar i saj, nevoja për të promovuar uniformitet si dhe respektimi i mirëbesimit në tregtinë ndërkombëtare në përputhje me nenin 7(1) të Konventës. Megjithatë, pavarësisht se "*mirëbesimi*" shfaqet si parim, Konventa nuk parashikon në ndonjë prej dispozitave të saj në mënyrë të shprehur detyrimin për të vepruar në mirëbesim, sikurse do të ishte rasti i juridiksionit të vendeve "*civil law*" në përgjithësi por edhe i drejtës shqiptare, në vecanti. Dispozitat e tjera të përgjithshme, rregullojnë mënyrën se si duhen interpretuar deklarimet apo veprimet e palëve në kontratë (neni 8 i CISG), roli i praktikave tregtare (neni 9 i CISG) etj. Kështu, palët kontraktuese mund të përdorin zakone tregtare dhe praktika ndërmjet tyre, por nëse njëra palë nuk dëshiron të krijojë këtë pritshmëri të arsyeshme, se sjellja e përcaktuar ndërmjet palëve do të përbëjë një "*praktikë*". Këshillohet që kjo palë, t'ia bëjë të qartë qëllimin e saj palës tjetër, që nuk do të vendoset asnjë lloji praktike ndemjet tyre.

- Mjaftë faktorë kanë luajtur rol, në vështirësimin e interpretimit të Konventës dhe vetë kontratës së shitjes ndërkombëtare të mallrave. Këtu mund të përfshijmë: vendosjen e kufijve në fushën e zbatimit të Konventës, e cila përbën burim debatesh doktrinor, analizash, komentesh dhe praktikë jo uniforme gjyqësore. Terminologjia dhe shprehitë e përdorura në Konventë, pasqyrojnë një kompromis të delegacioneve të shteteve të ndryshme që janë marrë me redaktimin e Konventës duke u munduar të shmangin karakterin detyrues të dispozitave dhe terminologjitë e ligjeve kombëtare, duke i dhënë një natyrë më elastike dispozitave të Konventës. Për pasojë, mjaft dispozita të Konventës paraqesin dyzime. Në veçanti, interpretim kërkojnë, termat të tillë si: " *mallra*", "*shitje*", "*pjesa mbizotëruese*", "*pjesa e konsiderueshme*", "*karakteri ndërkombëtar*", "*vendi i biznesit*", "*dorëzimi i mallrave*", "*transportuesi i parë*", "*shkelje thelbësore*", "*zgjidhje e kontratës*", "*kalimi i pronësisë*", "*norma e interesit*" etj.

  Po ashtu, edhe mungesa e një Gjykate Supreme e cila do të mbikëqyrte interpretimin uniform të Konventës, i japin mundësinë gjyqtareve për të patur liri veprimi të gjerë, në përputhje me rregullat e interpretimit të parashikuara nga neni 7 i Konventës.

- Akoma më shqetësuese, është prirja e gjyqtarëve për ta interpretuar dhe zbatuar Konventën në dritën e metodave dhe ligjeve të njohura në shtetin e tyre, në vend të përpjekjes për të zbatuar parimet e përgjithshme të Konventës apo rregullat e së Drejtës Ndërkombëtare Private. Edhe pse Konventa, mundëson për gjyqtarët marrjen parasysh në interpretimin e saj "*karakterin ndërkombëtar*" të marrëveshjes, prirja për të interpretuar dispozitat e Konventës nën dritën e ligjeve të shtetërore të gjyqtarëve do të prodhonte efekte të kundërta me qëllimin e vetë Konventës, duke cënuar në këtë mënyrë ndjeshëm karakterin ndërkombëtar të saj. Një prirje e tillë, vërehet sidomos në kontekst të interpretimit të neneve 38 dhe 39 të Konventës. Për këto arsye, jemi të mendimit që, gjykatat shqiptare duhet të bëjnë kujdes në interpretimin e saj, duke mos ju referuar rregullimeve të legjislacionit të brendshëm por duke respektuar qëllimin kryesor të Konventës, që është të prodhojë uniformitet në fushën e shitjes ndërkombëtare të mallrave.

- Megjithatë, përveç parimeve të përgjithshme të njohura ndërkombëtarisht, një rol të rëndësishëm për ta kuptuar më mirë dhe për ta interpretuar Konventën, ka luajtur baza e të dhënave CLOUT "*Case Law of UNCITRAL Texts*" dhe si rrjedhojë e saj instrumenti "*Digest*", të cilat mundësojnë një akses të shpejtë të të gjitha vendimeve në mbarë botën. Këto janë vendime gjyqësore të shteteve anëtare, të cilat janë mbledhur dhe përpunuar pranë UNCITRAL dhe ndihmojnë në interpretimin e njësuar të dispozitave të Konventës në shkallë ndërkombëtare. Po ashtu, një rol mjaft të rëndësishëm në këtë kontekst, luajnë Opinionet dhe Rekomandimet e Bordit Këshillimor të CISG "*Advisory Council of the United Nation Convention on Contracts for International Sale of Goods*", (CISG-AC). Në këtë Bord, marrin pjesë shkencëtar dhe juristë të pavarur, nga kultura të ndryshme ligjore të cilët punojnë me cilësi të lartë për të dhënë opinione mbi çështje të caktuara të Konventës. Mund të shtojmë gjithashtu, rolin dhe ndikimin e komentarëve në këtë fushë, shkrimeve të akademikëve, si dhe doktrinën në të drejtën e krahasuar. Në këtë kuadër, i sugjerojmë gjykatave shqiptare, që gjatë interpretimit të Konventës të marrin informacion edhe në këto burime.

- Shumica e problematikave në lidhje me çështjet e fushës së zbatimit dhe dispozitave të përgjithshme të Konventës, rrjedhin pikërisht nga natyra elastike e të drejtës uniforme. Ky elasticitet i nocioneve të përdorura në Konventë, në disa raste çon në interpretime të shumta, të cilat të shpien në një praktikë gjyqësore jo uniforme. Nga ana tjetër, është pikërisht elasticiteti i këtij instrumenti që ka bërë të aderojnë në të një numër shumë i madh shtetesh që përbejnë gati ¾ e tregtisë botërore, të cilat kanë zhvillime ligjore, kulturore, politike, sociale, historike dhe ekonomike të ndryshme. Pra, mund të themi se elasticiteti dhe fleksibiliteti i Konventës përben edhe çelësin e suksesit të saj.

- Konventa nuk kërkon që kontrata e shitjes të ketë një formë të caktuar. Pra, në kuadër të përgjithshëm, mund të themi se, nuk është e nevojshme që kontrata e shitjes ndërkombëtare të mallrave të jetë e shkruar. Megjithatë, nëse kontrata është me shkrim dhe përmban një klauzolë që kërkon që çdo ndryshim ose zgjidhje me marrëveshje të jetë me shkrim, ajo mund të mos ndryshojë ose zgjidhet me marrëveshje në forma të tjera (në përputhje me nenin 29 të Konventës). I vetmi përjashtim është që një palë mund të mos lejohet që me veprimin e saj ta konfirmojë një dispozitë të tillë, për sa kohë që pala tjetër është mbështetur mbi këtë veprim. Po ashtu, për të përmbushur edhe nevojat e atyre shteteve legjislacioni i të cilëve, kërkon që kontratat e shitjes të lidhen ose të provohen me shkrim, neni 96 u jep të drejtë këtyre shteteve të deklarojnë se as neni 11 dhe as përjashtimi i nenit 29 nuk zbatohen kur njëra nga palët e ka vendin e biznesit në atë shtet. Pra, kontrata do të lidhet në formë të shkruar në rast se çdo palë e ka vendin e biznesit në një vend që ka bërë rezervë sipas nenit 96 të Konventës. Kështu, sugjerojmë palët që të jenë të vëmendshëm, në lidhje me formën që do ta modifikojnë apo do të bëjnë shtesa në kontratën e tyre, duke marrë informacion në lidhje me rezervat ligjore që mund të ketë bërë legjislacioni i shtetit tjetër, ku e ka vendin e biznesit pala tjetër kontraktuese.

- Pjesa e dytë e Konventës, trajton një sërë çështjesh që rrjedhin nga formimi i kontratës përmes shkëmbimit të një oferte dhe pranimit të saj. Kur formimi i kontratës bëhet në këtë mënyrë, kontrata quhet e lidhur kur pranohet oferta. Sipas Konventës, që të kemi të bëjmë me ofertë, propozimi duhet t'u drejtohet një ose më shumë personave konkretë dhe duhet të jetë i përcaktuar në mënyrë të mjaftueshme. Që propozimi të quhet se është i përcaktuar në mënyrë të mjaftueshme, ai duhet të përmbajë mallrat dhe shprehimisht ose në mënyrë të nënkuptuar, të përcaktojë çmimin ose të përfshijë një parashikim se si do të përcaktohet sasia dhe çmimi.

- Sipas nenit 14 të Konventës, kërkohet çmimi në mënyrë që të kemi të bëjmë me një ofertë të vlefshme. Megjithatë, kjo dispozitë nuk është e vetmja që rregullon këtë situatë. Kështu neni 55 i Konventës, parashikon se: "*Kur një kontratë është lidhur në mënyrë të vlefshme, por nuk përcakton ose parashikon shprehimisht ose tërthorazi vendosjen e çmimit, palët konsiderohen, në mungesë të çdo treguesi të kundërt, ti jenë referuar në mënyrë indirekte çmimit të paguar në përgjithësi në kohën e lidhjes së kontratës për këto mallra të shitura sipas rrethanave të krahasueshme në tregtinë përkatëse*". Një ballafaqim i këtyre dy dispozitave ka qenë një arenë debatesh të vazhdueshme. Për këtë arsye, do të ishte e udhës të këshillonim palët kontraktuese të përcaktonin një çmim apo një mënyre për të përcaktuar çmimin në kontratën e tyre, në mënyrë që të shmangnin atë që duket si kundërshti dispozitash sipas Konventës, në lidhje me mundësinë për të patur një kontratë të vlefshme edhe pa një çmim të përcaktuar apo të përcaktueshëm.

- Konventa rregullon gjithashtu edhe çështje të tjera lidhur me ofertën (nenet 15, 16 dhe 17 të CISG) dhe pranimin (nenet 18 dhe 19), me afatet e pranimit (nenet 20, 21 dhe 22 të CISG), me kohën kur formohet kontrata (nenet 23 dhe 24 të CISG) etj. Rregulli i përgjithshëm është që, një ofertë mund të revokohet. Megjithatë, njoftimi për revokimin e ofertës duhet të mbërrijë te pritësi, përpara se ai të ketë nisur pranimin e tij. Duhet theksuar se, oferta nuk mund të revokohet, nëse përcakton se është e parevokueshme, gjë të cilën mund ta bëjë nëse përcakton një kohë të caktuar për pranimin e saj ose përmes mënyrave të tjera. Pra, brenda kohës së caktuar nga ofertuesi, në rast se ai ka caktuar një afat kohor (neni 16 i CISG). Për më tepër, oferta nuk mund të revokohet nëse, sipas logjikës së arsyeshme, personi të cilit i drejtohet oferta e ka konsideruar ofertën si të parevokueshme dhe ai ka vepruar në bazë të këtij besimi në lidhje me ofertën. Kështu, Konventa ka mbajtur një qëndrim të mesëm, midis doktrinës së revokimit së ofertës deri në momentin e pranimit dhe mosrevokimit të përgjithshëm të saj për një periudhë kohore.

- Pranimi i ofertës, mund të bëhet nëpërmjet një deklarate ose nëpërmjet një veprimi tjetër të personit të cilit i drejtohet oferta, në të cilin ai bën me dije se e pranon ofertën që i ka bërë ofruesi. Megjithatë, në disa raste, pranimi i ofertës mund të bëhet përmes realizimit të një veprimi, siç është dërgimi i mallrave apo pagesa e çmimit. Një veprim i tillë, do të kishte fuqinë e pranimit në kohën kur kryhet veprimi.

- Përfshirja e kushteve të përgjithshme në kontratë nga shitësi dhe blerësi, nuk ka një rregullim të posaçëm nga Konventa, çka nënkupton se edhe në këtë rast do të zbatohet neni 14 i Konventës që rregullon formimin e kontratës. Kushtet e përgjithshme të njërës palë, duhet ti bëhen të njohura palës tjetër në çdo rast, përveç kur palët përcaktojnë në kontratë se për të gjitha mardhëniet tregtare ndërmjet tyre do të zbatohen kushtet e përgjithshme fillestare. Konventa nuk parashikon një rregullim të posaçëm, se kur do të konsiderohet i plotësuar kushti, që njëra palë i ka bërë të ditur palës tjetër ekzistencën e kushteve të përgjithshme. Pra, a do të konsiderohet se ky kusht është plotësuar, në rast se njëra palë i ka publikuar këto kushte në internet apo i ka depozituar pranë gjykatës apo Dhomës të Tregtisë. Për të shmangur keqkuptimet, mendojmë që palët duhet të parashikojnë një klauzolë në kontratë ku të kenë shprehur se kushtet e përgjithshme të vendosura ndërmjet tyre, do të zbatohen për të rregulluar mardhëniet e tyre tregtare. Për më tepër, rekomandohet që kushtet e përgjithshme të jenë redaktuar në të njëjtën gjuhë me vetë kontratën.

- Në praktikë, ndodh shpesh që shitësi dhe blerësi ti referohen kushteve individuale të përgjithshme. Një "*luftë formash*" e tillë rregullohet në mënyra të ndryshme nga ligjet e brendshme. Nga interpretimi i nenit 19 i Konventës, rezulton se në këtë rast duhet të zbatohet teoria "*last-shot-rule*", që nënkupton se pala që ka paraqitur kushtet e përgjithshme i fundit do të fitojë luftën.

- Në rast se, oferta deklarohet e pranuar por në pranim përfshihen edhe kushte të tjera shtesë apo kushte të ndryshme nga ato të ofertës, dhe nëse këto kushte shtesë apo të ndryshme nuk i ndryshojnë në mënyrë materiale kushtet e ofertës, përgjigja konsiderohet si pranim. Përjashtim bën rasti, kur personi që bën ofertën i kundërshton këto kushte pa vonesë të panevojshme. Nëse nuk kundërshton, kushtet e kontratës janë kushtet e ofertës me ndryshimet që përmban pranimi i ofertës.

- Nëse kushtet shtesë ose të ndryshme i ndryshojnë në mënyrë materiale kushtet e kontratës, përgjigja konsiderohet si kundër-ofertë dhe ka nevojë të pranohet nga pala tjetër, që të lidhet kontrata. Kushtet shtesë ose të ndryshme që mes të tjerave, kanë të bëjnë me çmimin, pagesën, cilësinë dhe sasinë e mallrave, vendin dhe kohën e dorëzimit të tyre, shkallën e përgjegjësisë ligjore të njërës palë kundrejt tjetrës apo zgjidhjen e mosmarrëveshjeve, konsiderohen se i ndryshojnë në mënyrë materiale kushtet e ofertës.

- Kuptimi i kontratës së shitjes ndërkombëtare të mallrave, rezulton nga rregullimi i bërë nga nenet 30 dhe 53 të Konventës. Kontrata e shitjes sipas Konventës, është një veprim juridik i dyanshëm, pasi ajo sjell detyrime reciproke për palët. Vihet re se Konventa i referohet detyrimeve të palëve dhe jo të drejtave të tyre, pasi në thelb të drejtat e një pale përfshihen në detyrimet e palës tjetër dhe anasjelltas. Konkretisht, të drejtat e blerësit parashikohen në detyrimet e shitësit në përputhje me nenet 30-44 të Konventës dhe të drejtat e shitësit parashikohen në detyrimet e blerësit në përputhje me nenet 53-60 të Konventës.

- Përveç detyrimeve të parashikuara në Konventë, palët me vullnetin e tyre mund të përfshinë edhe detyrime të tjera në kontratën e tyre, për shembull: me përfshirjen e Incoterms në kontratë, duhen respektuar edhe detyrimet që rrjedhin prej tyre. Në rast se, mund të shfaqen paqartësi në detyrimet e palëve që rezultojnë nga Konventa, gjykata duhet ti interpretojë ato në përputhje me nenin 8 të CISG.

- Detyrimet e shitësit parashikohen në terma të përgjithshme në nenin 30 të Konventës, këtu përfshihen: dorëzimi i mallrave, dorëzimi i çdo dokumenti në lidhje me to si dhe kalimi i pronësisë. Megjithatë, Konventa nuk e rregullon në mënyrë të detajuar kalimin e pronësisë, ajo nuk përcakton se kur kalon pronësia dhe as se çfarë veprimesh duhen bërë që të lejohet kalimi i pronësisë. Pra, kërkesat ligjore konkrete për kalimin e pronësisë e tejkalojnë qëllimin e CISG, e për pasojë këto çështje do të rregullohen nga ligji i brendshëm. Kështu, ligji i brendshëm do të përcaktojë nëse pronësia do të kalojë me lidhjen e kontratës, cilat do të jene dokumentet e domosdoshme për kalimin e pronësisë etj.

- Konventa promovon vullnetin e palëve. Në rast se mungon një marrëveshje ndërmjet tyre, ndonjë praktikë apo zakon i përfshirë në kontratë, në lidhje me vendin, kohën dhe mënyrën e përmbushjes së këtyre detyrimeve nga shitësi, në Konventë parashikohen norma plotësuese që rregullojnë këtë situatë. Kështu, në përputhje me nenin 31 të Konventës, ne rast se palët nuk janë shprehur në kontratë për caktimin e vendit të dorëzimit të mallrave, në lidhje me shitjet që përfshijnë transport, sipas Konventës vendi i dorëzimit do të jetë ai ku mallrat i dorëzohen transportuesit të parë. Transportuesi i parë duhet të jetë i pavarur në mënyrë që rreziku të kalojë në përputhje me nenin 67(1) të Konventës. Nga momenti që mallrat i dorëzohen transportuesit të parë, në rast se ky nuk i përmbush detyrimet ato janë në ngarkim të blerësit përveç rastit kur dëmi është shkaktuar për faj të shitësit. Në rast se, nuk përfshihet transporti i mallrave dhe kontrata ka si objekt shitjeje, mallra të posaçëm ose mallra të paidentifikuara për tu marrë nga një magazinë e veçante, apo për tu fabrikuar ose prodhuar, detyrimi i dorëzimit të mallrave konsiston në dorëzimin e mallrave blerësit, në vendin ku këto ndodheshin apo duhet të fabrikoheshin apo prodhoheshin, nëse ky vend është i njohur prej palëve, në të kundërt për të gjitha rastet e tjera dorëzimi i mallrave duhet te kryhet në vendin ku shitësi ka vendin e tij te biznesit.

- Neni 32 i Konventës, parashikon detyrimin e shitësit, në disa raste për të njoftuar blerësin për dërgesën e mallrave, për sigurimin e tyre apo ti sigurojë blerësit informacionin e nevojshëm për sigurimin e mallrave. Këto detyrime, rregullohen në mënyrë më të detajuar nga vetë kontrata apo nga terma tregtarë që palët përfshinë në kontratën e tyre të tillë si Inkotermat. Si rrjedhojë zbehet zbatimi i nenit 32 të Konventës.

- Konventa parashikon se, shitësi duhet të dorëzojë mallrat në datën e caktuar nga palët në kontratë, nëse është caktuar një datë e tillë ose nëse data mund të përcaktohet, në atë datë; në çdo kohë brenda një periudhe të caktuar ose që mund të përcaktohet në kontratë, përveç kur nga rrethanat del se datën duhet ta

zgjedhë blerësi. Në çdo rast tjetër, brenda një periudhe kohore të arsyeshme pas lidhjes së kontratës. "*Periudha e kohës të arsyeshme*" duhet të kuptohet në varësi të llojit të mallrave që po tregtohet. Koncepte të tilla të përdorura si, "*arsyeshëm*" dhe "*në përputhje*" vërehen se përfshihen edhe në nenin 34 të Konventës. Kjo dispozitë, rregullon modalitetet për dorëzimin e dokumenteve, mungesa e dorëzimit të dokumenteve blerësit, nënkupton mospërmbushje të detyrimeve nga shitësi.

- Kur në kontratë nuk parashikohet ndonjë dispozitë për të rregulluar dorëzimin e dokumenteve, palët duhet të mbështeten në parimin e mirëbesimit për ta rregulluar këtë situatë. Po ashtu, shitësi duhet të dorëzojë dokumentet e mallrave në kohën e caktuar dhe sipas formës që i jep të drejtën blerësit, që pas mbërritjes së tyre, në destinacion të marrë në dorëzim mallrat nga duart e transportuesit.

- Konventa parashikon një sërë dispozitash që vënë në zbatim detyrimet e shitësit sa i takon cilësisë së mallrave. Kështu Konventa, rregullon sipas nenit 35(1), kriteret në vështrimin e të cilave duhet të vlerësohet konformiteti, ato janë: sasia, cilësia dhe përshkrimin i kërkuar në kontratë, po ashtu mallrat duhet të mbyllen ose paketohen sipas kontratës. Kurse në nenin 35(2) të Konventës, përfshihen përdorimi: përdorimi i zakonshëm dhe i posaçëm i mallrave. Pra, edhe paketimi i mallrave do të jetë një çështje konformiteti, në rast se mallrat nuk janë paketuar në mënyrë të zakonshme atëherë mallrat do të konsiderohen si jo konforme ose jo në përputhje me kontratën.

- Konventa nuk parashikon nëse ndryshimi i parëndësishëm i sasisë të mallrave, përbën apo jo një mungesë të konformitetit të mallrave të dorëzuar me kontratën, ndaj në këtë rast mendojmë se nuk duhet të zbatohen mjetet ligjore që mbështeten në mungesën e konformitetit të mallrave. Nga ana tjetër, nëse natyra e mungesës së konformitetit merr një karakter thelbësor, domethënë sasia e dorëzuar e mallrave është shumë më e madhe apo është shumë më e vogël se ajo e parashikuar në kontratë, në këtë rast dorëzimi i një sasie të tepërt apo të mangët të mallrave përbën një rast mungese të konformitetit dhe nga kjo rezulton se shitësi nuk i ka përmbushur detyrimet e tij.

- Përsa i përket përcaktimit të shprehur të cilësisë së mallrave në kontratë, në parim palët sidomos blerësi do të kujdesen të përshkruajnë karakteristikat cilësore të mallit. Ndërsa, në rast se palët nuk parashikojnë në kontratën e tyre asnjë klauzolë përsa i përket cilësisë së mallrave, atëherë sugjerojmë, që palët kontraktuese të interpretojnë përdorimet dhe zakoneve e tregtisë ndërkombëtare të vendosura ndërmjet tyre.

- Mallrat normalisht, duhet të jenë të përshtatshme për përdorim të zakonshëm ose për çdo qëllim të veçantë, në rast se kjo i është bërë e ditur shitësit në kohën e lidhjes të kontratës dhe blerësi është mbështetur në aftësinë dhe gjykimin e shitësit, ose duhet të jenë në përputhje me mostrën apo modelin e paraqitur nga shitësi. Përdorimi i zakonshëm i mallrave kërkon qe ato të përmbushin kërkesat e një përdorimi normal dhe nuk kërkon që mallrat të jenë

në shkallë perfeksioni, përveç rasteve kur perfeksioni shfaqet si kërkesë e përdorimit të zakonshëm të mallrave. Neni 35(2)(a) i Konventës, i referohet një përdorimi të zakonshëm të mallrave, të cilat do duhet vetëm ti korrespondonin nevojave të blerësit qe të jenë të rishitshme apo me një cilësi mesatare.

- Shitësi është përgjegjës për çdo mungesë konformiteti të mallrave, në kohën e kalimit të rrezikut në përputhje me nenin 36 të Konventës. Shitësi duhet gjithashtu, të garantojë blerësin se mallrat janë të lira nga pretendimet apo të drejtat e të tretëve. Këtu përfshihen edhe të drejtat e mbështetura në pronësinë industriale apo pronësinë intelektuale.

- Në krahasim me detyrimet e shitësit, detyrimet e përgjithshme të blerësit janë më të thjeshta dhe më pak në numër. Në to përfshihen: pagesa e çmimit për mallrat dhe marrja në dorëzim e tyre sipas kontratës dhe Konventës. Konventa parashikon edhe norma plotësuese, të cilat do të rregullojnë detyrimet e blerësit në mungesë të një marrëveshjeje ndërmjet palëve të tilla si nenet 57 dhe 58 të Konventës. Këto norma, rregullojnë mënyrën e përcaktimit të çmimit,vendin dhe kohën e përmbushjes së detyrimit të blerësin për të paguar çmimit. Kështu, pagesa e çmimit duhet të kryhet ose në vendin e biznesit të shitësit ose në vendin e dorëzimit të mallrave. Për sa i përket pagesës, palët në momentin e lidhjes të kontratës duhet të zgjedhin modalitetet dhe afatet sipas te cilave do të realizohet pagesa. Çështjet që lidhen me çmimin, sigurisht që janë mjaft të rëndësishme, por sipas parashikimeve të Konventës, vullneti i palëve prevalon.

- Konventa e Vjenës dhe Inkotermat e Dhomës Ndërkombëtare te Tregtisë, janë instrumente te rëndësishme qe rregullojnë kalimin e rrezikut ne tregtinë ndërkombëtare. Te dy regjimet, i japin palëve kontraktuese liri për te vendosur termat e zbatueshme. Kjo është pozitive, duke qenë se tregtia ndërkombëtare është në evolucion vazhdimisht dhe mënyra më e mire për të shmangur mosmarrëveshjet ligjore është ti përgjigjesh sa më shpejtë problemeve që mund të ngrihen nga përdorimi i teknologjisë të re apo nga praktikat e shitjes ndërkombëtare të mallrave.

- Përcaktimi me saktësi i çastit kur rreziku i humbjes apo dëmtimit të mallrave kalon nga shitësi te blerësi, ka rëndësi të madhe në kontratat e shitjes ndërkombëtare të mallrave. Palët mund ta rregullojnë këtë çështje në kontratat e tyre, ose përmes një dispozite të shkruar shprehimisht, ose përmes përdorimit të një termi tregtar (Inkoterm). Në rast se, palët nuk kanë përfshirë një klauzolë të tillë në kontratën e lidhur ndërmjet tyre, atëherë do të zbatohen normat e Konventës. Pavarësisht se Inkotermat kanë prioritet në zbatim në raport me CISG, zbatimi i rregullave të një regjimi nuk e përjashton zbatimin e regjimit tjetër. Gjykata shtetërore dhe Gjykata Arbitrazhi kudo nëpër botë, përdorin Inkotermat dhe CISG si burime plotësuese për të zgjidhur mosmarrëveshjet që mund të lindin nga kontrata e shitjes ndërkombëtare të mallrave.

- Konventa e rregullon kalimin e rrezikut në nenet 66-70 të saj, për zbatimin e këtyre dispozitave, palët kontraktuese duhet të qëndrojnë të vëmendshëm në lidhje me modalitetet e zbatimit të tyre. Këto dispozita, janë menduar si më të përshtatshmet për të kënaqur qëndrimet e përfaqësuesve të sistemeve juridike "*civil law*" dhe atyre "*common law*" si të përfaqësuesve të vendeve të zhvilluara edhe për vendet në zhvillim. Kompromisi i tyre, pasqyrohet edhe në paqartësinë që mbartin disa dispozita, të cilat për pasojë kanë nxitur diskutime në interpretimin e tyre. Kështu, mund të themi se qëndrime të ndryshme janë mbajtur për interpretimin e fjalisë të fundit të nenit 68, i cili referon te të meta të pazbuluara nga shitësi gjatë shitjes të mallrave tranzit, apo nenin 70 të Konventës, i cili vetëm sa referon te shkelja thelbësore e kontratës dhe te mundësia për ta zgjidhur kontratën apo për të kërkuar mallra zëvendësuese.

- Konventa gjithashtu, nuk ka dhëne përkufizime në lidhje me terma që janë të rëndësishëm në kalimin e rrezikut sikurse janë: "*transportuesi i parë*", "*marrja në dorëzim*" dhe "*rrethana*". Kjo do të sillte, qëndrime të ndryshme ne interpretimin e tyre. Për keto arsye, mendojmë se do të ishte më e përshtatshme për palët kontraktuese të zgjedhin të përdorin termat tregtar Inkoterm për të shmangur paqartësitë që mund të shfaqen nga interpretimi i dispozitave të Konventës. Inkotermat pasqyrojnë praktikën tregtare, ato janë më të detajuara dhe më efektive në zgjidhjen e problemeve që mund të ngrihen në tregtinë ndërkombëtare.

- Humbja ose dëmtimi i mallrave pas kalimit të rrezikut të blerësi, nuk e çliron atë nga detyrimi i tij, për të paguar çmimin, përveç kur humbja ose dëmtimi ndodh për shkak të një veprimi ose mosveprimi të shitësit, (neni 66 i CISG). Rreziku kalon pavarësisht nëse ka kaluar apo jo pronësia. Konventa parashikon dy situatat e veçanta, të cilat janë: kur kontrata e shitjes kërkon transportin e mallrave dhe kur mallrat shiten në transport e sipër. Në qoftë se, kontrata e shitjes përfshin transportin e mallrave dhe shitësi nuk detyrohet t'i dorëzojë ato në një vend të veçantë, rreziku kalon te blerësi kur mallrat dorëzohen te transportuesi i parë, nëse mallrat janë të identifikuara qartë sipas kontratës, qofte duke i vendosur shenja mallrave, duke përfshire dokumentet e dërgesës, duke njoftuar blerësin ose çdo mënyrë tjetër, (neni 67 i CISG). Ndërsa, kur mallrat shiten në transport e sipër (tranzit), rreziku i kalon blerësit, nga koha e lidhjes së kontratës. Por, nëse e tregojnë rrethanat, rreziku i kalon blerësit që nga koha kur mallrat dorëzohen te transportuesi i cili lëshoi dokumentet që përfaqësojnë kontratën e transportit. Megjithatë, në qoftë se, në kohen e lidhjes së kontratës së shitjes, shitësi kishte dijeni ose duhet të kishte dijeni, se mallrat kishin humbur ose ishin dëmtuar dhe nuk ia tregoi këtë blerësit, humbja ose dëmtimi janë në ngarkim të shitësit, sipas nenit 68 të CISG.

- Në të gjitha rastet e tjera, sipas nenit 69 të CISG, rreziku i kalon blerësit kur ai i merr në dorëzim mallrat, dhe nëse ai nuk i merr në dorëzim ato brenda kohës të përcaktuar në kontratë, rreziku do ti kalojë atij, që nga koha që mallrat i janë vënë në dispozicion dhe ai nuk i kishte marrë në dorëzim, cilado ndodh më

përpara. Kjo dispozitë, rregullon nga njëra anë, edhe rastet në të cilat blerësi detyrohet të marrë në dorëzim mallrat në një vend të ndryshëm nga vendi i biznesit të shitësit. Në këto situata, rreziku kalon kur dorëzimi kryhet dhe blerësi ka dijeni për faktin se mallrat janë venë në dispozicionin e tij në atë vend. Ndërsa nga na tjetër, kjo dispozitë rregullon edhe dorëzimin e mallrave në vendin e biznesit të blerësit. Kjo dispozitë, ka një karakter të përgjithshëm, e cila zbatohet nëse nuk zbatohen nenet 67 dhe 68. Megjithatë, duke qenë se, në praktikë më së shpeshti përfshihet edhe një kontratë transporti atëherë duket se zbatimi i nenit 69 nuk është mjaft i shpeshtë.

- Ndërsa, neni 70 i Konventës vendos një lidhje ndërmjet dispozitave që rregullojnë kalimin e rrezikut dhe dispozitave që i mundësojnë blerësit zbatimin e mjetet ligjore për shkak të shkeljes thelbësore të kontratës nga shitësi. Kjo dispozitë parashikon se, rregullimi i kalimit të rrezikut nuk e dëmton të drejtën e blerësit për të përdorur mjetet ligjore që ofron Konventa kundrejt shitësit, i cili ka shkelur thelbësisht kontratën. Nga formulimi i nenit 70 rezulton se, kjo dispozitë zbatohet si në rast të shkeljes thelbësore të kontratës po ashtu edhe në rast të një shkelje jo thelbësore të saj. Në rastet kur, blerësi do të zgjidhë kontratën për shkak të shkeljes thelbësore apo të kërkojë mallra zëvendësuese, rreziku do të kalojë mbrapa tek shitësi.

- Inkotermat e Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë e lidhin kalimin e rrezikut me dorëzimin e mallrave, kështu nëse shitësi përmbush detyrimin e tij për të dorëzuar mallrat rreziku do të kalojë nga shitësi te blerësi. Inkotermat parashikojnë në mënyre të qartë, momentin ekzakt për kalimin e rrezikut. Redaktuesit e Draftit të Konventës, vendosen të përdornin një moment më tipologjik për kalimin e rrezikut sikurse është, të pasurit e kontrollit fizik mbi mallrat, në vend të kalimit të rrezikut me dorëzimin e mallrave. Megjithatë, në praktikë dorëzimi i mallrave dhe kontrolli fizik mbi to shpesh do të ndodhëi në të njëjtën kohë. Në kundërshtim me CISG, Inkotermat (përveç termave tregtar CIP dhe CPT) e kalojnë rrezikun në ngarkim/shkarkimin e mallrave, duke shmangur çdo mosmarrëveshje në lidhje me dëmtimin e mallrave gjatë ngarkimit apo shkarkimit të tyre.

- Në lidhje me detyrimin e shitësit për cilësinë e mallrave, Konventa përmban dispozita për detyrimin e blerësit për të kontrolluar mallrat. Si rregull, vendi i ekzaminimit të tyre, do të jetë vendi ku do të përmbushet detyrimi i shitësit për të dorëzuar mallrat në përputhje me nenin 31 të Konventës. Por, në rast se kontrata përfshin edhe transport mallrash, ekzaminimi i tyre mund të shtyhet deri sa mallrat të mbërrijnë në destinacionin e tyre.

- Nëse pas ekzaminimit, blerësi konstaton se mallrat janë me të meta, ai duhet të njoftojë shitësin për këto të meta, brenda një kohe të arsyeshme pasi i ka zbuluar apo duhet ti ketë zbuluar ato. Rekomandohet që, njoftimi i të metave të jetë në mënyrë të qartë, të posaçme dhe mundësisht ta provojë faktin që mallrat janë me të meta. Nuk është e mjaftueshme që blerësi vetëm të deklarojë që mallrat janë me të meta apo që mallrat nuk mund të përdoren për shkak të të metave, por duhet të përcaktohet qartë se çfarë ka qe nuk shkon me

mallrat. " *Periudha e arsyeshme*", e kohës brenda të cilës, blerësi duhet ti ketë zbuluar të metat e mallrave, ka shfaqur mjaft debate në doktrinë si dhe ka sjellë praktikë jo të unifikuar. Përgjithësisht, mund të themi se kjo kohë do të varet nga rrethanat e çështjes, lloji i mallrave, përcaktimi i palëve në kontratë etj. Megjithatë, njoftimi i të metave të mallrave, nuk duhet kryer më vonë se dy vjet nga data e dorëzimit të mallrave te blerësi, me përjashtim të rasteve kur një afat i tillë nuk përputhet me periudhën e garancisë së përcaktuar në kontratë. Njoftimi i të metave të mallrave, mund të bëhet në çdo formë, pra edhe me gojë nëpërmjet telefonit. Por në këtë rast, blerësi këshillohet që për efekt provueshmërie të japë një konfirmim të shkruar për çdo njoftim të metash që i ka dhënë shitësit me gojë apo telefon.

- Tendenca e përgjithshme e Konventës është të vendosi sa më pak afate të caktuara në mënyrë që ta bëjë sa më elastik tekstin e saj, duke përdorur terma të përgjithshëm të tilla si "*kohë e arsyeshme*". Konkretisht Konventa e përdor këtë terminologji në mjaft prej dispozitave të saj si: 18, 33, 39, 48, 49, 63, 64, 65, 73, 75, 79, 88 etj. Ndërsa në ligjet e brendshme kemi afate të mirëpërcaktuara si afati 10 ditor i parashikuar nga neni 717, apo afati 15 ditor i parashikuar nga neni 725 i Kodit Civil etj. Pavarësisht, vështirësive që mund të shfaqeshin për të vendosur një ekuilibër ndërmjet shteteve të sistemeve të ndryshme ligjor, jemi të mendimit se, përfshirja e afateve te caktuara nga Konventa do të shmangte konfuzionin që mund të rezultonte nga interpretime të ndryshme të gjykatave në lidhje me përcaktimin e termit "*kohë e arsyeshme*".

- Në rast se, blerësi e nuk njofton ose nuk njofton në mënyrë korrekte shitësin për të metat e mallrave, atëherë ai humb të drejtën për t'u bazuar në mungesën e konformitetit të mallrave. Përjashtim nga ky rregull bëjnë rastet, kur: mungesa e konformitetit të mallrave mbështetet në fakte për të cilat shitësi kishte dijeni ose nuk mund të mos kishte dijeni dhe të cilat ai nuk ja bëri të njohura blerësit (neni 40 i Konventës); blerësi ka një shfajësim të arsyeshëm për mosdhënien e njoftimit për të metat e mallrave, në këtë rast ai ruan të drejtën për të kërkuar uljen e çmimit dhe shpërblimin e dëmin e shkaktuar, por jo, fitimin e munguar (neni 44 i Konventës); rasti kur shitësi ka hequr dorë nga kundërshtimi i të metave, pasi njoftimi i dhënë nga blerësi për mungesën e konformitetit të mallrave nuk ishte dhënë brenda kohës të duhur, apo në mënyrë korrekte.

- Konventa i njeh mundësinë shitësit të rregullojë mospërmbushjen e detyrimeve në rastet kur data e dorëzimit të mallrave nuk ka kaluar ende. Kështu, neni 34 i referohet dorëzimit të parakohshëm të dokumenteve, ndërsa neni 37, i referohet dorëzimit të parakohshëm të mallrave. Në të dyja rastet, shitësi duhet të ndreqë mospërputhjet deri në datën e përcaktuar nga palët në kontratë për dorëzimin e tyre, dhe ndreqja e të metave nga shitësi nuk duhet t'i shkaktojë blerësit shqetësime apo shpenzime të paarsyeshme. Ndërsa neni 48 i Konventës, i jep mundësinë blerësit të përcaktojë një periudhë kohe shtesë për të rregulluar mospërmbushjen e detyrimeve edhe në rast se koha e dorëzimit të mallrave ka kaluar. Në këtë rast, rregullimi i mungesës së konformitetit të mallrave nga shitësi do të kryhet me shpenzimet e tij; shitësi duhet të

rregullojë mospërputhjet e mallrave pa i shkaktuar blerësit ndonjë vonesë të paarsyeshme; po ashtu, rregullimi i të metave të mallrave nga shitësi nuk duhet t'i shkaktojë blerësit shqetësime të paarsyeshme, si dhe ky rregullim të metash nuk duhet t'i shkaktojë blerësit pasiguri të rimburisimit nga shitësi për çdo shpenzim që blerësi mund të pësojë, si pasojë e ndreqjes së mospërputhjeve të mallrave nga shitësi.

- Mjetet ligjore që mund të përdorë blerësi, në rast të shkeljes së kontratës nga shitësi, përfshijnë: Përmbushjen e posaçme të detyrimeve. (Zëvendësimin e mallrave në përputhje me nenin 46(2) të CISG dhe Riparimin e mallrave në përputhje me nenin 46(3) të CISG); Uljen e çmimit në përputhje me nenin 50 të CISG; Zgjidhjen e kontratës në përputhje me nenin 49(1) të CISG dhe, në çdo rast shpërblimin e dëmit në përputhje me nenin 74 të CISG.

- Përmbushja e posaçme e detyrimeve, është e mundur në rast se blerësi nuk është duke ushtruar një mjet ligjor që bie në kundërshtim me të. E drejta për përmbushjen e posaçme të detyrimeve nga shitësi, plotësohet nga dy paragrafë të posaçëm, që kanë të bëjnë me të drejtën e blerësit për të kërkuar mallra zëvendësuese, dhe të drejtën e tij për të kërkuar ndreqjen e mallrave. Blerësi mund të kërkojë dorëzimin e mallrave zëvendësuese, vetëm nëse mallrat e dorëzuara nuk kanë qenë në përputhje me kontratën dhe nëse mospërputhja në fjalë përbën një shkelje thelbësore të kontratës. Blerësi duhet të njoftojë shitësin për kërkesën e tij, për mallra zëvendësuese brenda një kohe të pranueshme. Po ashtu, blerësi mund të kërkojë të ndreqë mungesën e mospërmbushjes, përmes riparimit. Mungesa e konformitetit të mallrave, nuk duhet të përbëjë një shkelje thelbësore të kontratës, për të kërkuar ndreqjen e mallrave. Kërkesa për ndreqjen e mallrave duhet të jetë e arsyeshme, dhe blerësi duhet të njoftojë shitësin për pretendimin e tij për t'i ndrequr mallrat brenda një kohe të pranueshme.

- Në rast se mallrat nuk janë në përputhje me kontratën, blerësi mund t'i kërkojë shitësit uljen e çmimit në përputhje me zvogëlimin e vlerës të mallrave të marra në dorëzim. Blerësi nuk mund të kërkojë uljen e çmimit nëse: shitësi i riparon ose ndreq mallrat me të meta, në përputhje me nenin 37 ose 48 të Konventës ose, blerësi refuzon të pranojë përmbushjen e detyrimit sipas dispozitave të ndreqjes. Ulja e çmimit, si mjet juridik në duart e blerësit, zbatohet si në rastin kur, mungesa e konformitetit të mallrave përbën një shkelje një shkelje thelbësore të kontratës edhe në rastin kur një shkelje e kontratës është e parëndësishme. Sipas nenit 45(2) të Konventës, blerësi mund të kombinojë përdorimin e disa mjeteve ligjore në përputhje me nenet 46-52 të CISG. Kështu, blerësi mund të pretendojë uljen e çmimit dhe shpërblimin e dëmit të shkaktuar për shkak të humbjeve.

- Kufizimi më i rëndësishëm, sa i takon të drejtës së palës së dëmtuar për të ushtruar mjetet ligjore, është koncepti i "*shkeljes thelbësore*". "*Shkelja thelbësore*", karakterizohet nga disa elemente si: duhet të jenë shkelur detyrimet kontraktore; pala e dëmtuar duhet të jetë privuar thelbësisht nga ajo çfarë priste nga kontrata dhe parashikueshmëria. Pra, në mënyrë që shkelja e

kontratës të quhet thelbësore, ajo duhet t'i sjellë një dëm të tillë palës tjetër saqë ta privojë atë në thelb, nga gëzimi i asaj që ka të drejtë të presë në bazë të kontratës, me përjashtim të rastit kur ky rezultat nuk parashikohej nga pala që bën shkeljen dhe as nuk është i parashikueshëm nga një person i arsyeshëm që do të ndodhej në të njëjtat rrethana.

- Rasti kur shitësi i përmbush pjesërisht detyrimet e tij, rregullohet nga neni 51 i Konventës, i cili parashikon se blerësi mund të përdori mjetet ligjore të parashikuara në nenet 46-50 të CISG, të cilat do të zbatohen vetëm për atë pjesë të kontratës e cila nuk është përmbushur. Blerësi mund të përdorë cilindo nga këto mjete ligjore, madje mund të kërkojë edhe zgjidhjen e kontratës në përputhje me nenin 51(1) të Konventës. Megjithatë, në rast se shitësi, nuk përmbush asnjë nga detyrimet e tij të cilat rezultojnë nga kontrata dhe kjo mospërmbushje do të përbënte shkelje thelbësore të të gjithë kontratës, blerësi në këtë rast, mund të kërkojë zgjidhjen e të gjithë kontratës sipas nenit 51(2) të CISG.

- Konventa rregullon edhe rastet kur, shitësi i ka dorëzuar mallrat blerësit, para datës së përcaktuar ose ka dorëzuar më shumë mallra se sa parashikoheshin në kontratë. Në përputhje me nenin 52(1) të CISG, në rast se shitësi i dorëzon mallrat blerësit para kohës së caktuar nga palët në kontratë për dorëzim, atëherë blerësi mund t'i marrë në dorëzim ose të refuzojë marrjen në dorëzim të tyre. Po ashtu, edhe sipas nenit 52(2) të CISG, nëse shitësi i dorëzon blerësit një sasi më të madhe mallrash se ajo e parashikuar në kontratë, blerësi ka dy mundësi: ose t'i marrë në dorëzim mallrat duke paguar çmimin për sasinë e tepërt e kontratës, ose të refuzojë marrjen në dorëzim të sasisë së tepërt të mallrave. Megjithatë, edhe në rastin kur blerësi refuzon të marrë në dorëzim sasinë e tepërt të mallrave, ai vazhdon të ketë detyrimin për ta ruajtur këtë sasi mallrash.

- Ekzistenca e një shkeljeje thelbësore është njëra prej dy rrethanave që justifikon deklarimin e zgjidhjes së kontratës, nga ana e blerësit. Rrethana tjetër është, rasti kur blerësi ka përcaktuar një kohë shtesë për përmbushjen e detyrimit të shitësit në përputhje me nenin 47 të Konventës, por shitësi ende nuk i dorëzon mallrat edhe me përfundimin e kësaj periudhe.

- Konventa parashikon si mjet ligjor apo rrugë ligjore që duhet ndjekur, faktin se njëra palë mund ti caktojë palës tjetër një periudhë kohe shtesë me kohëzgjatje të arsyeshme, për të përmbushur detyrimin. (nenet 47(1) dhe 63(1) të Konventës. Avantazhi i këtyre dispozitave qëndron në faktin se, në rast se pala tjetër nuk i ka përmbushur detyrimet deri në fund të kohës shtesë, palës së dëmtuar i lind e drejta të zgjidhë kontratën pa patur nevojë të provojë se mospërmbushja e detyrimeve ishte thelbësore. (nenet 49(1)(b)) dhe 64(1)(b) të Konventës).

- Mjetet ligjore që mund të përdorë shitësi në rast se blerësi nuk i përmbush detyrimet janë: përmbushja e posaçme e detyrimeve, sigurimi i specifikimeve për mallrat që do të dorëzohen dhe zgjidhja e kontratës. Pavarësisht nga mjeti

ligjor që mund të zgjedhë të përdorë shitësi, ai ruan gjithmonë të drejtën për të kërkuar shpërblimin e dëmeve për humbjet e pësuara.

- Përmbushja e posaçme e detyrimeve nga blerësi me kërkesën e shitësit rregullohet nga neni 62 i Konventës, kjo dispozitë është analoge me nenin 46(1) të saj, i cili rregullonte kërkesën e blerësit për përmbushje të posaçme të detyrimeve nga shitësi. Përmbushja e posaçme e detyrimeve në përputhje me nenin 62 të Konventës zbatohet vetëm në rastin kur shitësi nuk zbaton ndonjë mjet tjetër ligjor të kundërt me të. Kështu, nëse shitësi i kërkon blerësit që të kthejë mallrat, ai nuk mund ti kërkojë blerësit edhe të kryejë pagesën për këto mallra. Neni 61(2) i Konventës, i njeh mundësinë shitësit të kërkojë shpërblim dëmi edhe në rastin kur pretendon një përmbushje të posaçme të detyrimeve.

- Sigurimi i specifikimeve i rregulluar nga neni 65 i Konventës, është një mjet ligjor karakteristik vetëm për shitësin, në rast se blerësi nuk i ka përmbushur detyrimet e tij. Ky mjet ligjor, zbatohet në rastin kur shitësi i ka kërkuar blerësit specifikime për mallrat por nuk i ka marrë ato nga blerësi. Kështu, dispozita i njeh mundësinë shitësit që mbështetur në gjykimin e tij ti kryejë vetë specifikimet e mallrave të blerësit në lidhje me formën, matjet apo karakteristika të tjera të tyre. Në qoftë se, shitësi i realizon vetë specifikimet e mallrave, ai duhet të njoftojë blerësin për hollësitë e mallrave dhe duhet të caktojë një kohë të arsyeshme, brenda së cilës blerësi mund ti pranojë apo refuzoje këto specifikime duke i njoftuar shitësit specifikime të tjera për mallrat. Në rast se, blerësi nuk i refuzon specifikimet e shitësit në asnjë mënyrë, atëherë shitësi do të jetë i autorizuar të veprojë në bazë të këtyre specifikimeve.

- Shitësi mund të deklarojë kontratën e zgjidhur: në rast se blerësi ka kryer një shkelje thelbësore të kontratës dhe kur shitësi ka caktuar një periudhë kohe shtesë që blerësi ti përmbushë detyrimet e tij në përputhje me nenin 63 të Konventës, dhe blerësi nuk i ka përmbushur detyrimet e tij edhe brenda kësaj periudhe.

- Konventa, sipas nenit 71 të saj, i jep mundësinë si shitësit ashtu edhe blerësit për të pezulluar përmbushjen e detyrimit të tij në bazë të parimit të balancës së përmbushjes së detyrimeve nëse behet e ditur që pala tjetër nuk do të përmbushë një pjesë thelbësore të detyrimit të saj. Edhe ky institut shkon në të njëjtën linjë me frymën e përgjithshme të Konventës së Vjenës, që lidhet me parimin e përgjithshëm për ruajtjen e kontratës. Pra, Konventa e Vjenës i jep mundësinë palëve të pezullojnë përmbushjen e detyrimeve të tyre por duke ruajtur mundësinë për ta përmbushur këtë detyrim në një moment të dytë nëse pala tjetër jep siguri të mjaftueshme për përmbushjen e detyrimit. Por, nëse pas pezullimit të përmbushjes së kontratës pala tjetër nuk jep siguri të mjaftueshme për përmbushjen e detyrimit të saj pala që e ka pezulluar përmbushjen mund të kërkojë zgjidhjen e kontratës.

- Konventa rregullon edhe shkeljen paraprake të detyrimeve që rrjedhin nga kontrata, pra në rast se, para datës së përmbushjes së kontratës "*behet e qartë*" për një palë se pala tjetër do ta "*shkel thelbësisht kontratën*", atëherë kjo palë

mund të pretendojë zgjidhjen e kontratës në përputhje me nenin 72(1) të CISG. Neni 72(2) bën një përpjekje për të ruajtur kontratën nga zgjidhja në rast se pala që dëshiron të deklarojë kontratën e zgjidhur duhet t'i japë palës tjetër njoftim të arsyeshëm me qëllim që ti japë siguri të mjaftueshme për përmbushjen e detyrimeve. Megjithatë ky njoftim nuk është i nevojshëm në rast se pala tjetër deklaron se ai nuk do ta përmbushë kontratën.

- Konventa, në nenin 73 të saj, rregullon edhe zgjidhjen e kontratës në rastin e mospërmbushjes së detyrimeve për kontratat me dorëzime periodike. Këtu përfshihen: rasti kur mospërmbushja e çdo detyrimi të njërës palë në lidhje me secilën pjesë përbën një shkelje thelbësore të kontratës për ketë pjesë, pala tjetër mund të deklarojë të zgjidhur kontratën në lidhje me këtë pjesë; Nëse mospërmbushja e detyrimit të njërës palë në lidhje me secilën pjesë i jep shkak palës tjetër të arrijë në konkluzionin se shkelja thelbësore do të ndodhë në lidhje me pjesët e ardhshme, ajo mund të deklarojë kontratën e zgjidhur për të ardhmen me kusht që ta bëjë brenda një kohe të arsyeshme; Blerësi i cili deklaron kontratën e zgjidhur në lidhje me çdo dorëzim, në të njëjtën kohë e deklaron atë në lidhje me dorëzimet e bëra ose dorëzimet e ardhshme, në qoftë se, për shkak të ndërvarësisë së tyre, ato dorëzime nuk mund të përdoreshin për qëllimin e parashikuar nga palët në kohen e lidhjes së kontratës.

- Në tregtinë ndërkombëtare mund të ndodhë që mallrat pavarësisht se janë në pronësi të një pale, materialisht mund të jenë në zotërim të një pale tjetër. Për këtë arsye, Konventa e Vjenës parashikon se pala qe i ka në zotërim mallrat duhet ti ruaj ato, pavarësisht se ato i përkasin palës tjetër. Një detyrim i tillë ka një rëndësi edhe më të madhe në shitjen ndërkombëtare të mallrave, kur pala tjetër është nga një vend i huaj dhe mund të mos ketë agjentë në vendin ku ndodhen mallrat. Në rrethana të caktuara, pala që posedon mallrat mund t'i shesë ato. Pala që i shet mallrat ka të drejtën të mbajë nga të ardhurat e shitjes një vlerë të barabartë me shpenzimet e arsyeshme, për ruajtjen e mallrave dhe për shitjen e tyre dhe si dhe duhet t'i japë palës tjetër tepricën.

- Llogaritja e dëmit, që mund ti jetë shkaktuar si shitësit ashtu edhe blerësit, rregullohet nga nenet 74-78 të Konventës. Dëmi që i është shkaktuar palës së dëmtuar duhet të llogaritet me korrektesë, në përputhje me dëmin e shkaktuar nga mospërmbushja aktuale e detyrimeve që rrjedhin nga kontrata dhe fitimi i munguar. Personi, që mund të pretendoje shpërblim dëmi, do të jetë vetëm personi i dëmtuar nga shkelja e kontratës. Në rast se një palë e tretë dëmtohet si pasojë e shkeljes së kontratës, atëherë ai do të kërkojë shpërblim dëmi në përputhje me ligjin e brendshëm. Konventa përcakton bazat e shpërblimit të dëmit, por vlerësimi i provave mund të behet nga ligji i brendshëm procedural. Sugjerohet që gjykatat ta llogarisin demin në përputhje me parimin për kompensim të plotë të dëmeve.

- Dëmet që rezultojnë nga mospërmbushja e detyrimeve, si nga shitësi edhe nga blerësi, janë dëme direkt të shkaktuara palës së dëmtuar. Në secilin prej rasteve, debitori duhet ti shpërblejë dëmin e shkaktuar kreditorit. Fjalia e dytë e nenit 74 të Konventës e kufizon shpërblimin e dëmit në ato humbje që pala

shkelëse i parashikoi ose duhet ti kishte parashikuar në kohën e lidhjes së kontratës si një pasojë e mundshme e shkeljes së tij. Neni 74 i Konventës zbatohet për dëmet e shkaktuara qoftë kur kontrata është deklaruar e zgjidhur, qoftë kur ajo nuk është deklaruar si e tillë. Nenet 75 dhe 76, nga ana tjetër, mund të zbatohen vetëm në rast se pala e dëmtuar e ka deklaruar kontratën të zgjidhur. Kështu, neni 75 rregullon rastet kur njëra nga palët kontraktuese ka deklaruar kontratën e zgjidhur dhe ka filluar një veprim zëvendësues. Ndërsa, sipas nenit 76 të Konventës, llogaritja e dëmit, vjen si rezultat i diferencës ndërmjet çmimit të mallrave të përcaktuar në kontratë dhe çmimit të tregut, duke e përjashtuar palën e dëmtuar nga ndërmarrja e një veprimi zëvendësues.

- Kur një palë nuk përmbush ndonjërën prej detyrimeve të veta për shkak të një pengese e cila shkon përtej vullnetit dhe kontrollit të palëve, (për shembull forca madhore), pengesë të cilën nuk mund të pritej në mënyrë të arsyeshme ta kishte marrë në konsideratë në momentin e lidhjes së kontratës dhe të cilën nuk mund ta kishte shmangur apo kapërcyer, atëherë pala përjashtohet nga detyrimi për të paguar shpërblim dëmi. Ky përjashtim mund të vlejë edhe nëse mospërmbushja vjen si shkak i mospërmbushjes së një të treti të caktuar nga pala në fjalë për të përmbushur një pjesë ose të gjithë kontratën. Megjithatë, pala i nënshtrohet çfarëdo mjeti tjetër ligjor, përfshirë edhe uljen e çmimit, nëse mallrat kanë pasur të meta të tjera.

- Në kuadër të parashtrimeve të fundit, mund të themi se një tjetër anë pozitive, e cila duhet të nxisë palët për të zbatuar Konventën, është edhe fakti që Konventa, pavarësisht se është redaktuar në gjashtë gjuhë zyrtare, është përkthyer në pothuaj të gjitha gjuhët e shteteve kontraktuese në të[625]. Në përgjithësi, gjuha e përdorur në Konvente pasqyron një ekuilibër të vendeve "*civil law*" dhe "*common law*" dhe është e thjeshtë për tu kuptuar, mirëpo gjatë studimit kemi vënë re edhe pasaktësi në përkthim të dispozitave të Konventës. Ndër problematikat kryesore që kemi evidentuar mendojmë se janë:

  - Gjatë studimit të tekstit shqip të Konventës, na rezultoi se në nenet: 15, 16(1), 17, 20(1), 22, të saj përdoret terminologjia "*i dorëzohet*", përjashtim bën neni 18(2) në të cilin përdoret termi "*i arrin*". Terminologjia e përdorur në versionin anglisht të Konventës, për të gjitha këto raste është "*reaches*". Për rrjedhojë, jemi të mendimit se në këto raste duhet të përdoret termi "*mbërrin*", pasi këto dispozita përkrahin "*teorinë e mbërritjes*" dhe jo te dërgimit. Ndërsa, në rast përdoret termi "*dorëzohet*" në të mund të përfshihet edhe dërgimi, çka do të sillte si pasojë kuptimin dhe zbatimin e gabuar të këtyre dispozitave të cilat do të binin ndesh me parimet e Konventës.
  - Në versionin shqip të Konventës në nenin 26 parashikohet: "*Një deklaratë për anulimin e kontratës është efektive, vetëm në rast se i bëhet me shkrim palës tjetër.*" Duke ju referuar edhe tekstit në anglisht të saj, sipas të cilit "*…is effective only if made by notice to the other*

[625] Konventa e Vjenës është redaktuar ne gjuhen Arabe, Kineze, Anglisht, Frëngjisht, Rusisht dhe Spanjisht dhe është përkthyer në pothuaj te gjitha gjuhët e shteteve kontraktuese në të.

party…". Jemi të mendimit se duhet ndryshuar formulimi i kësaj dispozite në një formulim të tillë: "*Një deklaratë për zgjidhjen e kontratës është efektive vetëm në rast se i njoftohet palës tjetër*".

- Në versionin shqip të Konventës në nenin 35(2)(b), mendojmë se ka një gabim material i cili duhet rregulluar. Dispozita në këtë paragraf parashikon: *"…janë të përshtatshme për çdo qëllim të veçantë, shprehimisht ose tërthorazi të bëra të ditura* ***blerësit*** *në kohën e lidhjes së kontratës, …".* Mendomë se version i saktë i këtij paragrafi duhet të jetë: *"…janë të përshtatshme për çdo qëllim të veçantë, shprehimisht ose tërthorazi të bëra të ditura* ***shitësit*** *në kohën e lidhjes së kontratës, …".*
- Gjatë këtij studimi, kemi konstatuar se në versionin shqip të Konventës përdoret terminologjia "*pavlefshmëri e kontratës*" apo edhe "*anulimi i saj*", ndërkohë që nga interpretimi i dispozitave rezulton që kemi të bëjmë me "*zgjidhje"* të kontratës. Për më tepër, pavlefshmëria e kontratës nuk hyn në fushën e zbatimit të Konventës. Për këto arsye jemi të mendimit se, për këto dispozita duhet të përmirësohet terminologjia e përdorur në mënyrë që ti shërbejë qëllimit të Konventës për të prodhuar uniformitet. Kështu në versionin anglisht të Konventës për nenet 26, 49, 51, 64, 72, 73, 75, 76, 79, 81, 82, 83, 84 përdoret termi "*avoidance*", term i cili po të përkthehet në shqip, nënkupton pavlefshmërinë. Mirëpo në versionin Italian të Konventës për këto dispozita përdoret termi "*risoluzione* ose *risolto*" po ashtu edhe në versionin frëngjisht të Konventës, për këto dispozita përdoret termi "*résolution*", pra që nënkupton zgjidhjen e kontratës. Në versionin shqip të Konventës, gjejmë të përdorura për nenet 49, 51, 64 termin "*pavlefshmëri*", ndërsa për nenet: 26, 72, 73, 75, 76, 81, 82, 83, 84 termin "*anulim*". Mendojmë se për këto raste, nuk duhet bërë përkthimi literal i termit nga anglishtja, por i duhet dhënë kuptimi fjalës sipas synimit që ka dispozita. Konkretisht mendojmë që në këto raste duhet përdoruar termi "*zgjidhje*" e kontratës.
- Në versionin shqip të Konventës, në nenin 12 të saj, përdoret termi "*përfundim*", në nenin 96 termi "*mbarim*" ndërsa në nenin 29 termi "*zgjidhje*". Terminologjia e përdorur në versionin anglisht të Konventës është për të treja dispozitat "*termination*" (mbarim), po ashtu edhe versioni Frëngjisht termi "*résiliation*", ndërsa në versionin Italian të saj, për të tria dispozitat përdoret termi "*scioglimento*" (zgjidhje). Jemi të mendimit që duhet të saktësohet terminologjia në versionin shqip të Konventës, në mënyrë që të mos na lindin keqkuptime në zbatimin dhe interpretimin e tyre.
- Mendojmë gjithashtu, se duhet patur kujdes në terminologjinë e përdorur në versionin shqip të Konventës, në mënyre që të vërehet dallimi i ashpërsisë të kritereve të nenin 72 në raport me nenin 71 të Konventës. Kështu jemi të mendimit që në nenin 71(1) të versionit shqip të Konventës në vend të terminologjisë "…*bëhet e qartë se pala tjetër nuk do të përmbushë një pjesë thelbësore të detyrimit të tij si rezultat*.." duhet të përdoret terminologjia "…*bëhet e dukshme se pala tjetër nuk do të përmbushë një pjesë të rëndësishme/të konsiderueshme të detyrimit të tij si rezultat*.." kjo mendojmë se do të shkonte më për

shtat me versionin anglisht të kësaj dispozite, sipas të cilës: "…*it becomes apparent that the other party will not perform a substantial part of his obligations as a result…*".

- Po ashtu, gjykojmë se duhet përmirësuar terminologjia e përdorur në versionin shqip të Konventës për termin zhdëmtim. Ky nocion, është përdorur në nenet 45, 47, 48, 61, 63, 75, 76, 77, 78, 79 të Konventës. Jemi të mendimit se më e përshtatshme në këtë rast, do të ishte përdorimi i termit shpërblim dëmi. Po ashtu edhe termi dëmshpërblim i përdorur në nenet 34, 37 dhe 44 të Konventës nënkupton shpërblimin e dëmit dhe duhet të përdoret në këtë mënyrë në shqip. Ndërkohë që termi dëmshpërblim, përdoret edhe në nenet 45, 46, 47, 48, 61, 63, 70, 83 të Konventës, por në këto raste ky term nënkupton të drejtat/mjetet ligjore që mund të përdori sipas rastit shitësi/blerësi. Pra, si rrjedhojë jemi të mendimit që edhe në lidhje me këto dispozita duhen bërë përmirësimet përkatëse në versionin shqip të Konventës, në mënyrë që të mos na lindin keqkuptime apo interpretime të gabuara të tyre.
- Po ashtu, jemi të mendimit që terminologjia më e përshtatshme në shqip për termin "*transaksion*" e përdorur ne nenin 75 të Konventës, do të ishte "*veprim*" .
- Neni 84 në versionin shqip të Konventës përdor termin "*ripaguajë çmimin...*", nga leximi i tekstit në anglisht të kësaj dispozitë vërehet se përdoret termi "*refund*". Jemi të mendimit, që në këtë rast, në kontekst të dispozitës do të ishte më i përshtatshëm përdorimi i termit "*kthejë çmimin...*"
- Neni 100 i Konventë, pas leximit të po kësaj dispozite në versionin Anglisht të saj, mendojmë se ka nevojë për disa saktësime. Kështu mendojmë se, neni 100(1) duhet plotësuar: "*vetëm kur propozimi për lidhjen e kontratës është bërë në, ose pas datës kur kjo Konventë hyn në fuqi ...*". Po ashtu neni 100(2) duhet plotësuar: "*Kjo Konventë zbatohet vetëm për kontratat e lidhura në, ose pas datës kur kjo Konventë hyn në fuqi…*"

- Së fundi, mund të nënvizohet se, ratifikimi i Konventës së Kombeve të Bashkuara, "Mbi Kontratat për Shitjen Ndërkombëtare të Mallrave", është padyshim një hap i rëndësishëm i Republikës së Shqipërisë në vazhdën e reformave për përafrimin e legjislacionit shqiptar me atë perëndimor dhe krijimin e kushteve që ekonomia shqiptare të bëhet pjesë integrale e ekonomisë botërore. Veçanërisht, Konventa është një mbështetje e madhe për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, të cilat nuk i kanë mundësitë të paguajnë tarifat e larta të juristëve dhe avokatëve apo të hartojnë kontrata të ndërlikuara në lidhje me zbatimin e "*ligjit te drejtë*". Rrjedhimisht, ratifikimi i Konventës jep një ndihmesë të madhe për lehtësimin e veprimeve ndërkombëtare dhe tërheqjen e tregtarëve të huaj në vend.

BIBLOGRAFIA:

- Alex S. Sweet, "The new Lex Mercatoria and transnational governance", Journal of European Public Policy 13, 5 Gusht 2006.
- Allison E. Butler, "A Practical Guide to the CISG; Negotiations throught litigation" Aspen Publishers, 2007.
- Andon Sallabanda, "E Drejta e detyrimeve" (Pjesa e Përgjithshme), Tiranë 1982.

- André Tunc, “Commentaire des Conventions de la Haye du 1er juillet 1964 : sur la vente internationale des objets mobiliers corporels et sur la formation des contrats de vente”.
- Anna Kazimierska, “The Remedy of Avoidance under the Vienna Convention on the International Sale of Goods, ne Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods”: 1999-2000 (Pace Int'l Laë Review, ed. 2000).
- Annalisa Rocchietti, “Convenzione di Vienna sui Contratti di Vendita Internazionale di Beni Mobili”.
- Ardian Nuni, “E drejta Civile”, Pjesa e Përgjithshme, Tiranë, 2009.
- Ardian Nuni, Ilir Mustafaj, Asim Vokshi “E Drejta e Detyrimeve I”, Tiranë 2008.
- Ardian Nuni, Ilir Mustafaj, Asim Vokshi “E Drejta e Detyrimeve II”. Tiranë 2008.
- Arthur Rosett “Unification, Harmonization, Restatement, Codification and Reform in International Commercial Law” 1992.
- Arthur Rosett, “The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts: A New Approach to International Commercial Contracts” 1998 (46) Am J Comp L.
- Bruno Zeller, “CISG and the Unification of International Trade Law”, Routledge-Cavendish, 2007.
- Bruno Zeller, “Determining the Contractual Intent of Parties under the CISG and Common Law-A comparative Analysis”. European Journal of Law Reform, Kluwer; 2002.
- Burghard Piltz, “Gerichtsstand des Erfüllungsortes in UN-Kaufverträgen” Internationales Handelsrecht 2006.
- Carlo Angelici, “La disciplina del passaggio dei rischi”, Milano 1981.
- Cesare M. Bianca, “Posizione del venditore in la vendita internazionale. La Convenzione di Vienna dell 11 aprile 1980”.
- Cesare M. Bianca, Michael J. Bonell, “Commentary on the International Sales Law”, Giuffrè: Milan, 1987.
- Christian Mouly, “La formation du contrat” ne “La Convention de Vienne sur la vente international et les incoterms”Actes du Colloque des 1 et 2 decembre 1989.
- Christiana Fountoulakis, “Remedies for breach of contract under the United Nations Convention on the International Sale of Goods” Springer 2010.
- Christine Moccia, “The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Battle of the Forms”, Fordham International Law Journal (1989/1990).
- Clive M. Schmitthoff, David A.G.Sarte, “Mercantile Law”, Fourteenth Edition, Charlesworth’s.
- Dan Velicu, “La vendita internazionale di merci, Profilo comparatistico”, Aracne 2007.
- Denis Chevalier, "Incoterms - bien les connaître pour mieux les utiliser", 2003.
- Djakhongir Saidov, “The Law of Damages in International Sales. The CISG and other International Instruments”, Oxford and Portland, Oregon 2008.
- Eckart Gottschalk, “Conflict of Laws in a Globalised World”, 2007.

- Edward Allan Farnsworth, “Contracts”, Boston-Toronto, 1982.
- Emily Nordin, “The Possible Success of Soft Law: Incoterms 2010”, Gazeta e Mastritit per të Drejtën Europiane dhe të Krahasuar, 2010.
- Enderlein, Dietrich Maskow, “International sales law, United Nation Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods”, 1992.
- Ercüment H Erdem, “The Delivery of the Goods pursuant to Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Fribourg, 1990.
- Erika Sondahl , “Understanding the Remedy of Price Reduction – A Means to Fostering a More Uniform Application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”. Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration, 2003.
- Errol P. Mendes, “The U.N. Sales Convention & U.S.- Canada Transactions: Enticing the World’s Largest trading Bloc to Do Business under a Global Sales Law, in Journal of Law and Commerce”, 1998.
- Eun Sup Lee, “Management of International Trade”, Springer, 2012.
- Francesco Galgano, “E Drejta Private” (Botimi i tretë) Luarasi University Press, 2006.
- Francesco Galgano, “La Globalizzazione nello specchio del diritto”, 2005.
- Franco Ferrari, “Contracts for the International Sale of Goods”, 2012.
- Franco Ferrari, “Fundamental Breach of Contract under UN Sales Convention- 25 Years of Article 25 CISG”. The Journal of Law and Commerce. 25/2006.
- Franco Ferrari, “La Vendita Internazionale. Applicabilità e Applicazioni della Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Vendita Internazionali di Beni Mobili”, Padova, Cedam, 2006.
- Franco Ferrari, “Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing”, 1995.
- Franco Ferrari, “The CISG’s sphere of application”: nenet 1-3 dhe 10, ne draftin e UNCITRAL Digest and Beyond, Sellier, European Law Publishers GmbH: Beck München / Sweet & Maxwell, London, 2004.
- Fritz Enderlein, Dietrich Maskow , “International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Oceana Publication, 1992.
- George A. Zaphiriou, “Unification and Harmonization of Law Relating to Globaland Regional Trading” 1994.
- Gert Reinhart, “Internationales Vertragsrecht Das internationale Privatrecht der Schuldverträge”, 1995.
- Giulio Giannini, “The Formation of the Contract in the UN Convention on the International Sale of Goods: A Comparative Analysis”, Nordic Journal of Commercial Law, 2006.
- Gritli Ryffel “Die Schadenërsatzhaftung des Verkäufers nach dem Wienër Übërëinkommen über internationale Warenkaufverträge”, April 1980.
- Gyula Eörsi, “International Sales: the U.N. Convention on Contracts for the International Sales of Goods”, New York 1984.
- Hajredin Kuci, Asllan Bilali, “E Drejta Ndërkombëtare Private”, (Pjesa e Përgjithshme), Prishtinë 2008, Universiteti i Prishtinës, Fakulteti Juridik.
- Han Dölle, “Kommentar zum Einheitlichen Kaufrecht: Die Haager Kaufrechts-übereinkommen” vol.1. Qershor 1964, Mynih, 1976.

- Harold Berman, Morgan Kaufmann. “The Law of International Commercial Transactions (Lex Mercatoria)” , 1978.
- Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem “The CISG- Success and Pitfalls”, American journal of Comparative Law, 2009.
- Ingeborg Schwenzer, Yesim M. Atamer dhe Petra Butler, “Current issues in the CISG and Arbitration” Eleven International Publishing, 2014.
- James Fawcett , Janeet Carruthers, Peter North, “Private International Law” 2008.
- Jan Ramberg “Why revise Incoterms?” in Incoterms 2000, ICC Publication No. 617, 2000.
- Jan Ramberg, “ICC Guide to Incoterms 2010”, 2010.
- Jan Ramberg, “International Commercial Transactions”, Stockholm, ICC Publication nr. 711 - Norstedts Juridik AB, 2011.
- Jan Ramberg, “International Commercial Transactions”, Third ed., 2004.
- Jan Ramberg, “To What extend do Incoterms 2000 vary articles 67(2), 68 and 69?”, Revista e Drejtësisë dhe Tregëtisë, 2005.
- Jeffrey S. Sutton, J.S. “Measuring Damages Under the UN Convention on the International Sale of Goods”, Ohio State Law Journal, 1989.
- Jens S. Hobhouse, “International Conventions and Commercial Law: the Pursuit of Uniformity”, The Law Quarterly, Vol. 106, 1990.
- Johan Erauw, “CISG Articles 66-70: The Risk of Loss and Passing It”, Revista e Ligjit dhe Ekonomisë, 2005-06.
- John Felemegas, “The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Article 7 and Uniform Interpretation”, Pace reviw of CISG, 2000-2001.
- John Honnold, “Documentary History of Uniforme Law for International Sales” , Kluwer, Deventer, 1991.
- John Honnold, “Uniform Law for International Sales”, Kluwer, 1982.
- John O. Honnold, “Uniform Law for international Sales under the 1980 United Nations Convention”, Kluwer Botimi i trete, 1999.
- John O. Honnold, “Uniform Law for International Sales”, Dordrecht, 1982.
- John O. Honnold, Harry M. Flechtner, “Uniform Law for International Sales” 2009.
- Joseph F. Morrissey, Jack M. Graves, “International Sales Law and Arbitration Problems, Cases, and Commentary”, Aspen Publishers, 2008.
- Joseph M. Lookofsky, “Consequential Damages in Comparative Context”, 1989.
- Joseph M. Lookofsky, “Understanding the CISG in the USA: A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Kluwer Law International, 2004.
- Joseph M. Loolofsky, “Loose Ends and Contorts in International sales, Problems in the Harmonisation of the Private rules”, 1991.
- Jürgen Osterhammel, Niels P. Petersson, “Geschichte der Globalisierung, Dimensionen, Prozesse, Epochen”, Mynih, C.H.Beck, 2003.
- Karl H. Neumayer, “Zur Revision des Haager Einheitlichen Kaufrechts: Gefahrtragung, Gehilfenhaftung, fait du vendeur und Lückenproblem”, 1978.

- Karl H. Neumayer, Catherine Ming, François Dessemontet, Komentar "Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises". Publikimi CEDIDAC, 1993.
- Katharina S. Ludwig. "Der Vertragsschluss nach UN-Kaufrecht im Spannungsverhâltnis von Common law und civil law. Dargestellt auf der Grundlage der Rechtsordnungen Englands und Deutschlands", Frankfurt-am-Main, 1994.
- Larry A. DiMatteo, Lucien Dhooge, Stephanie Greene, Virginia Maurer "The Interpretive Turn in International Sales Law: An Analysis of Fiften Years of CISG Jurisprudence" Northëestern Journal of International Law & Business, Vol. 24, 2004.
- Laszio Reczei, "The area of operation of the International Sales Convention, in American Journal of Comparative law". 1981.
- Lina Rubino, "Convenzione di Vienna sui Contratti di Vendita Internazionale di Beni Mobili", 1971.
- Liu Chengwei, "Remedies for Non-përformance: Perspectives from CISG, UNIDROIT Principles & PECL", 2003.
- Locknie Hsu, "Remedies Available for Breach of Contract under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Singapore Academy of Law Journal, 1996.
- Loukas Mistelis, "Article 55 CISG: The Unknown Factor", Journal of Law and Commerce, 2005-06.
- Mª del Pilar Perales Viscasillas, "Contract Conclusion under CISG", 16 Journal of Law and Commerce, 1997.
- Mariana Tutulani-Semini, "E drejta e detyrimeve dhe kontratave" Pjesa e Posaçme, Skanderbeg boks, 2006.
- Marjana Tutulani Semini, "E Drejta e Detyrimeve dhe e kontratave", Pjesa e Përgjithshme , Skanderbegbooks, 2006.
- Martin Boodman, "The Myth of Harmonization of Laws", 1991.
- Martin F. Koehler, "Survey regarding the relevance of the United Nations Convention for the International Sale of Goods (CISG) in Legal Practice and the Exclusion of its Application", 2006.
- Matthew Bender, "International sales", New York, 1984.
- Mehdi J. Hetemi, "E Drejta Ndërkombëtare Tregtare-Afariste", Universiteti Fama, Prishtinë, 2007.
- Michael J. Bonell, "The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and CISG - Alternatives or Complimentary Instruments?", 1996.
- Nadine Watté, Arnaud Nuyts, "Le champ d'application de la Convention de Vienne sur la vente internationale. La théorie à l'épreuve de la pratique", 2003.
- Norbert Horn, "Uniformity and Diversity in the Law of International Commercial Contracts", Frankfurt, 1982.
- Petar Sarcevic & Paul Voken eds. "Intenational Sale of Goods", Dubrovnik Lectures, Oceana, 1986.
- Peter Huber, "Some Introductory Remarks on the CISG" Sellier, European L. Publishers, 2006.
- Peter Huber, Alastair Mullis, "The CISG A new textbook for students and practitioners", Sellier. European Law Publishers, 2007.

- Peter Kindler, “Einführung in das neue IPR des Wirtschaftsverkehrs”, Verlag Wirtschaft und Recht, Frankfurt, 2009.
- Peter Schlechtriem, “Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)”, Oxford 1998.
- Peter Schlechtriem, “The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods” International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1984.
- Peter Schlechtriem, “Uniform Sales Law: The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Vjene, 1986.
- Peter Schlechtriem, Petra Butler, “UN Law on International Sales, The UN Convention on the International Sales of Goods”, Springer, 2009.
- Peter Schlechtriem: “Uniform Sales Law - The Experience with Uniform Sales Laws in the Federal Republic of Germany” Juridisk Tidskrift, 1991/92.
- Peter Winship, “Private International Law and the U.N. Sales Convention”. 21 Cornell International Law Journal,1988.
- Peter Winship, “The Scope of the Vienna Convention on International Sales Contracts” Galston & Smit, 1984.
- Philippe Kahn, “La Convention de Vienne du 11 avril 1980, Sur les contrats de vente internationale de marchandises”. Revue Internationale de Droit Comparé, Paris 1981.
- Roald Martinussen, “Overview of International CISG Sales Law, Basic Contract Law according to the UN Convention on Contracts for the International Sales of Goods (CISG)”, 2006.
- Rolf Herber, “Kommentar zum einheitlichen UN-Kaufrecht”, Beck, 1995.
- Rolf Herber, Beate Czerëenka, “Internationales Kaufrecht. Kommentar zu dem Übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den Internationalen Ëarenkauf”, 1991.
- Rolf Herber, “Wiener UNCITRAL-Übereinkommen über internationalen Warenkaufverträge”, 1983.
- Roy Goode, “Reflection on the Harmonization of Commercial Law”, 1991.
- Schlechtriem & Schwenzer: “Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)”, Third Edition, Oxford University Press, 2010.
- Siegfried Eiselen “A Comparison of the Remedies for Breach of Contract under the CISG and South African Law”: Basedow et al. eds, Aufbruch nach Europa - 75 jahre Max-Planck-Institut für Privatrecht, Mohr Siebeck: Tübingen, 2001.
- Stefan Kröll, Loukas Mistelis, Pilar Perales Viscasillas “UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)”. Comentary, 2011.
- Stephen Goldstein, “On Comparing and Unifying Civil Procedural Systems”, Leksione Butterworth, 1994 (Londer).
- Ulrich Magnus, “Stand und Entwicklung des UN-Kaufrechts”, Zeitschrift fur europaisches Privatrecht, 1995.
- Ulrich Magnus, “The remedy of Avoidance of contract under CISG-General Remarks and Special Cases” The Journal of Law and Commerce, 25/2006.
- Uncitral Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Edicioni 2012, United Nation 2012.

- Volker Behr, "The Sales Convention in Europe: From Problems in Drafting to Problems in Practice", 1998.

Legjislacion

- Direktiva 2011/7/EU "Mbi pagesat e vonuara në veprimet tregtare"
- Direktiva e Bashkimit Europian Nr. 1999/44/EC. "Për disa aspekte të shitjes të mallrave konsumatore".
- Direktiva e Bashkimit Europian Nr. 2000/35/KE "Për pagesat e vonuara"
- Kodi Civil i Republikës së Shqipërisë, miratuar me ligjin Nr.7850, datë 29.7.1994, ndryshuar me ligjin Nr.8536, datë 18.10.1999 ligjin Nr.8781, datë 3.5.2001 dhe ligjin Nr.17/2012.
- Konventa e Hagës 15 Qershor 1955 "Konventa për ligjin e zbatueshëm për shitjen ndërkombëtare te mallrave".
- Konventa e Hagës 1964 për "Ligjin Uniform për Shitjen Ndërkombëtare të Mallrave" (ULIS).
- Konventa e Hagës 22 Dhjetor 1986 "Mbi ligjin e zbatueshëm për shitjen ndërkombëtare te mallrave".
- Konventa e Hagës për "Ligjin Uniform për Formimin e Kontratave të Shitjes Ndërkombëtare të Mallrave" (ULFC).
- Konventa e Romes 1980 "Mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet kontraktore".
- Ligji Nr. 10092 date 09.03.2009 "Për Aderimin e Republikës te Shqipërisë në Konventën e Kombeve të Bashkuara për Kontratat për Shitjen Ndërkombëtare te Mallrave".
- Ligji Nr. 10428 date 02.06.2011 "Për të Drejtën Ndërkombëtare Private".
- Rregulloren e KE, Nr. 593/2008 "Mbi ligjin e zbatueshëm për detyrimet kontraktore" (Roma 1).
- Rregullorja e Parlamentit dhe Këshillit Europian Nr. 864/2007 "Për ligjin e zbatueshëm për detyrimet jashtëkontaktore" (Roma II).

Jurisprudencë:

- Vendim Gjyqësor i Gjykatës së Lartë e Gjermanisë, Vendim Nr. VIII ZR 159/94, Datë: 8 Mars 1995.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950308g3.html.
- Vendim Gjyqësor i Gjykatës të Apelit të Parisit, Nr. Vendimi: 5, Datë 14 Janar. 1998. Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=278;
- Vendim Gjyqësor i Oberlandesgericht Köln, Gjermani. Nr. Vendimi: 22 U 4/96, Datë 21.05.1996: Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=227.
- Vendim Gjyqësor i Oberster Gerichtshof, Vendim Nr. 10 Ob 518/95. Datë: 6 Shkurt 1996. Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=202.
- Vendim i Arbitrazhit Nr. i Vendimi: 6653; Datë: 26 Mars 1993. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/936653i1.html
- Vendim i Arbitrazhit Rusi, Nr. Vendimi: 304/93; Datë: 3 Mars 1995. Faqe Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950303r2.html.
- Vendim i Gjykatës së Apelit Oldenburg/ Gjermani. Vendim Nr. 340. Datë: 22 Shtator 1998. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980922g1.html

- Vendim i Gjykatës Italiane të Kastacionit, Vendimi Nr. 18902, Datë 20 Shtator 2004. Faqe Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=1037.
- Vendim i Gjykatës Landgericht Berlin/Gjermani. Nr. Vendimi: 99 O 123/92; Datë: 30/09/1992.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920930g1.html.
- Vendim i Gjykatës Oberlandesgericht Koblenz /Gjermani. Vendimi Nr. 724, Datë: 14 Dhjetor 2006.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061214g1.html.
- Vendim i Gjykatës së Apelit Düsseldorf /Gjermani; Nr. Vendimi: 17 U 146/93; Datë: 14 Janar 1994.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940114g1.html
- Vendim i Gjykatës së Apelit Düsseldorf/Gjermani; Nr. Vendimi: 6 U 152/95; Datë: 11 Korrik 1996.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960711g1.html
- Vendim i Gjykatës së Apelit Valilas Zvicër; Nr. i Vendimi: C323/94; Datë: 20 Dhjetor 1994. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941220s1.html
- Vendim i Gjykatës së Apelit Zweibrücken/Gjermani; Nr. i Vendimi: 7 U 4/03; Datë: 2 Shkurt 2004.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040202g1.html.
- Vendim i Gjykatës së Distriktit Roermond /Hollande; Nr. Vendimi: 920159; Datë: 6 Maj 1993.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930506n1.html.
- Vendim i Gjykatës së Lartë Oberster Gerichtshof/Austri; Nr. i Vendimi: 10 Ob 518/95; Datë: 6 Shkurt 1996,
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960206a3.html.
- Vendim i Gjykatës së Oberlandesgericht/Gjermani. Nr. Vendimi: 17 U 146/93; Datë: 14 Janar 1994.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940114g1.html .
- Vendim i Gjykatës Supreme të Kanadasë. Nr. Vendimi: 03-CV-23776 SR. Datë: 6 Tetor 2003.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031006c4.html.
- Vendim i Gjykatës së Apelit Frankfurt, Gjermani. Nr. 10 U 80/93, Datë: 4 Mars 1994. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940304g1.html.
- Vendim i Gjykatës të Distriktit, Amsterdam/Holande, Nr. Vendimi: H93 2900, Datë: 5 Tetor 1994.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941005n1.html.
- Vendim i Gjykatës të Kantonit, Zyrih/Zvicër. Nr. i Vendimi: HG 940513; Datë: 10.07.1996.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960710s1.html;
- Vendim i Gjykatës të Apelit Celle/Gjermani. Nr. Vendimi: 20 U 76/94. Datë: 24 Maj 1995. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950524g1.html
- Vendim i Gjykatës të Apelit Coblenz-Gjermani. Nr. Vendimi: 2U 31/96, Datë: 31 Janar 1997. Faqja Web: http://cisgw3.laë.pace.edu/cases/970131g1.html.
- Vendim i Gjykatës të Apelit Düsseldorf/Gjermani. Nr. Vendimi: 17 U 82/92. Datë: 8 Janar 1993.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930108g1.html
- Vendim i Gjykatës të Apelit Hamm/Gjermani. Nr. i Vendimi: 338; Datë: 23 Qershor 1998, Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980623g1.html

- Vendim i Gjykatës të Apelit Stuttgart Gjermani, Nr. Vendimi: 5 U 118/99, Datë: 28 Shkurt 2000.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000228g1.html.
- Vendim i Gjykatës të Apelit të Mynihut, Nr. Vendimi, 7 U 3771/97, Datë 28 Janar 1998. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980128g1.html.
- Vendim i Gjykatës të Apelit, Grenoble/Francë. Nr. Vendimi: 93/3275. Datë: 22 Shkurt 1995. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950222f1.html.
- Vendim i Gjykatës të Apelit, Milano Itali, Nr. Vendimi: -, Datë 10 Mars 1998. Faqe Web: http://www.cisgw3.law.pace.edu/cases/980320i3.html
- Vendim i Gjykatës të Arbitrazhit, Serbi. Vendimi Nr. T-8/08, Datë: 28 Janar 2009. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090128sb.html.
- Vendim i Gjykatës të Distriktit Federal, New York-SHBA. Vendim Nr. 98 CIV 961 RWS, 99 CIV 3607 RWS, Datë: 21 Gusht 2002.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020821u1.html.
- Vendim i Gjykatës të Distriktit të Oregon/Shtetet e Bashkuara të Amerikës. Nr. Vendimi: 02-66975-fra11. Datë: 29 Mars 2004.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040329u2.html
- Vendim i Gjykatës të distriktit Trier/Gjermani. Nr. Vendimi: 7 HO 78/95. Datë: 12 Tetor 1995.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951012g1.html.
- Vendim i Gjykatës të distriktit, Adelaide/Australi. Nr. Vendimi: 275/95. Datë: 28 Prill 1995. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950428a2.html.
- Vendim i Gjykatës të Hamm/Gjermani. Nr. Vendimi 125; Datë: 9 Qershor 1995. Faqja Web: http://cisgw 3.Law .pace.edu/cases/950609g1.html.
- Vendim i Gjykatës të Kantonit, Jura/Zvicër. Nr. Vendimi: I.37/04. Datë: 26 Korrik 2007. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070726s1.html.
- Vendim i Gjykatës të Landgericht Berlin /Gjermani. Nr. Vendimi: 52 S 247/94. Datë: 15 Shtator 1994.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940915g1.html.
- Vendim i Gjykatës të Lartë Gjermane. Nr. Vendimi: VIII ZR 67/04. Datë: 2 Mars 2005. Faqja Web: http://cisgë3.laë.pace.edu/cases/050302g1.html.
- Vendim i Gjykatës të Randers/ Danimarkë. Nr. Vendimi 995. Datë 8 Korrik 2004. Faqja Web: http://cisgë3.laë.pace.edu/cases/040708d1.html.
- Vendim i Gjykatës të Riminit/Itali. Nr. Vendimi: 3095l Datë: 26.11.2002. Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=823
- Vendim i Gjykatës të Rrethit Gjyqësor Tiranë; Nr. Vendimi: 3413; Datë: 12.03.2014
- Vendim i Gjykatës Vigevano/Itali. Nr. Vendimi: 405; Datë: 12 Qershor 2000. Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=387&step=FullText,
- Vendim i Gjykatës të Apelit Luzern, Zvicër, Nr. Vendimi:11 95 123/357, Datë 8 Janar 1997. Faqe Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970108s1.html.
- Vendimi Gjykatës të Lartë Austriake, Vendim Nr. 425, Datë: 21 Mars 2000. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000321a3.html.
- Vendimi Gjyqësor i Gjykatës të Distriktit Gjermani, Nr.Vendimi: 8 HKO 24667/93, Datë: 8 Shkurt 1995.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g4.htm.

- Vendimi Gjyqësor i Landgericht Flensburg, Gjermani. Vendimi Nr. 4 O 369/99, Datë 19 Janar 2001.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010119g1.html.
- Vendimi i Distriktit Komarno/Sllovaki. Nr. Vendimi: 5 Cb/254/2008. Datë: 12.03.2009. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090312k1.html
- Vendimi i Gjykatës së Apelit, München, Gjermani. Nr. Vendimi: 24 U 501/06. Datë: 17 Nëntor 2006.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061117g1.html.
- Vendimi i Gjykatës Federale të Apelit të Shteteve të Bashkuara të Amerikës. Nr. Vendimi: 97-4250. Datë: 29 Qershor 1998.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980629u1.html.
- Vendimi i Gjykatës Gjermane. Nr. Vendimi: 49 C 502/00. Datë: 13 Prill 2000. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000413g1.html.
- Vendimi i Gjykatës Landgericht Neubrandeburg/Gjermani. Nr: 10 O 74/04, Datë: 03.08.2005.
  Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1097&step=FullText.
- Vendimi i Gjykatës Landgericht Paderborn/Gjermani. Nr. Vendimi: 7 O 147/94. Datë: 25.06.1996.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960625g1.html.
- Vendimi i Gjykatës Randers/Danimarkë. Vendim Nr: BS 9700016-4. Datë: 4 Nëntor 1998. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981104d1.html
- Vendimi i Gjykatës së Apelit Grenoble/France; Nr. Vendimi: 97/03974; Datë: 21 Tetor 1999. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html
- Vendimi i Gjykatës së Apelit/SHBA. Nr.Vendimi: 01-3402, 02-1867, 02-1915; Datë: 19 Nëntor 2002.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021119u1.html
- Vendimi i Gjykatës së Hamburgut/Gjermani; Nr. Vendimi: 1 U 167/95; Datë: 28/Shkurt 1997. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970228g1.html.
- Vendimi i Gjykatës së Apelit Frankfurt/Gjermani. Nr. Vendimi: 5 U 209/94, Datë: 23 Maj 1995.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950523g1.html.
- Vendimi i Gjykatës së Apelit Grenoble, Datë 21.10.1999. Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=415.
- Vendimi i Gjykatës së Apelit Hamm, Gjermani. Nr. Vendimi: 11 U 206/93, Datë: 8 Shkurt 1995.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950208g3.html.
- Vendimi i Gjykatës së Apelit OLG Frankfurt, Gjermani, Nr. Vendimi: 25 U 185/94, Datë: 31 Mars 1995.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950331g1.html.
- Vendimi i Gjykatës së Kastacionit France, Nr. -, Datë: 04.01.1995. Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=106.
- Vendimi i Gjykatës së Larte Austriake, Nr. 2 Ob 58/97m, Datë: 20 Mars 1997. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html.
- Vendimi i Gjykatës së Ulet Kelh, Gjermani. Nr. Vendimi: 3C 925/93, Datë: 6 Tetor 1995. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951006g1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Apelit Karlsruhe /Gjermani. Nr. Vendimi: 7 U 10/04. Datë: 8 Shkurt 2006.

Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060208g1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Apelit, Argjentinë. Nr. Vendimi: 47.448. Datë: 31 Tetor 1995. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951031a1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Apelit Barcelone. Nr. Vendimi: 574/2003-A. Datë: 28 Janar 2004. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040128s4.html.
- Vendimi i Gjykatës të Apelit Düsseldorf/Gjermani. Nr. Vendimi: 6 U 87/96. Datë: 24 Prill 1997. Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970424g1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Apelit Frankfurt/Gjermani. Nr. Vendimi: 5 U 164/90, Datë: 17 Shtator 1991.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910917g1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Apelit Grenoble/France. Nr. Vendimi: 48992. Datë: 13.09.1995. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950913f1.html
- Vendimi i Gjykatës të Apelit Grenoble/Francë. Nr. Vendimi: 97/03974. Datë: 21 Tetor 1999. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Apelit së Oberlandesgericht Koblenz, Gjermani, Nr. Vendimi. 5 U 534/91, Datë: 16 Janar 1992.
  Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=30.
- Vendimi i Gjykatës të Apelit të Argjentinës. Nr. Vendimi: 47.448, Datë: 31 Tetor 1995. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951031a1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Apelit të Luganos/Zvicër. Nr. Vendimi: 12.97.00193. Datë: 15 Janar 1998. Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=368.
- Vendimi i Gjykatës të Arbitrazhit Itali; Nr. Vendimi: -, Datë. 19 Prill 1994. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940419i3.html.
- Vendimi i Gjykatës të Belgjikës. Nr.Vendimi: A.R. 05/4177. Datë: 19 Prill 2006. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060419b1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Distriktit Breda/Holandë. Nr. Vendimi: 197586 / KG ZA 08-659; Datë: 16 Janar 2009.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090116n1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Distriktit Darmstadt/Gjermani. Nr. i Vendimi: 29 Maj 2001. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010529g1.html
- Vendimi i Gjykatës të Distriktit Frankfurt/Gjermani. Nr. Vendimi: 3/13 O 3/94. Datë: 13 Korrik 1994.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940713g1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Distriktit Kortrijk/Belgjikë. Nr. Vendimi: A.R. 4328/93. Datë: 16 Dhjetor 1996.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961216b1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Distriktit Ohio, SHBA, Nr. i Vendimi: 1:05-CV-00702, Datë 10 Tetor 2006.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061010u1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Hubei /Kinë. Nr. Vendimi. 91. Datë: 10 Shtator 2002. Faqja Web: http://cisgw3.law.edu/cases/020910c1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Lartë Federale të Gjermanisë, Vendimi Nr. VIII ZR 67/04. Datë: 2 Mars 2005.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050302g1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Lartë të Zelandës të Re. Nr. Vendimi: CIV-2009-409-000363. Datë: 30 Korrik 2010;
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100730n6.html.

- Vendimi i Gjykatës të Lartë, Zvicër. Nr. i Vendimi: 4C.179/1998/odi. Data: 28 Tetor 1998. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981028s1.html.
- Vendimi i Gjykatës të Lartë\Rajonale të Myhniut/Gjermani. Nr. Vendimi: 7 U 4419/93. Datë: 2 Mars 1994.
  Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940302g1.html
- Vendimi i Gjykatës të Padoves, Nr. Vendimi: -, Data 25 Shkurt 2004. Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=972.
- Vendimi i Gjykatës të Pavia, Itali; Nr. Vendimi: -; Datë: 29 Dhjetor 1999. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991229i3.html.
- Vendimi i Gjykatës Tregtare të Zvicrës, Nr. Vendimi: HG 920670, datë 26 Prill 1995. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950426s1.html
- Vendimi i Gjykatës tregtare Zyrih/ Zvicër. Vendim Nr. HG 95 0347; Datë: 5 Shkurt 1997. Faqja Web: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970205s1.html
- Vendimi i Gjykatës, Oberlandesgericht Köln, Gjermani. Nr. Vendimi: 16 W 25/06; Datë: 24.05. 2006.
  Faqja Web: http://www.unilex.info/case.cfm?id=1132.

Faqje Interneti:

- http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-25.html.
- http://www.uncitral.org/pdf/english/CISG25/Girsberger.pdf
- http://www.uncitral.org/uncitral/en/about/origin_faq.html.
- http://cisg.law.pace.edu/cisg/moot/moot14.pdf.
- http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/rossett.html.
- http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-14.html.
- http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-29.html.
- http://store.iccwbo.org/incoterms.
- http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tradeëp4inf.117_corr.1_en.pdf.
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/behr.html
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/chengwei-75.html.
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/felemegas.html
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales5.html.
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op1.html.
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op12.html.
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op14.html
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op2.html
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op4.html.
- http://www.cisg.Law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op6.html
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op9.html.
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html.
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/cross/cross-74.html
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-75.html
- http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/text.html.
- http://www.euribor-rates.eu/.
- http://www.global-rates.com/interest-rates/libor/libor.aspx.

- http://www.hcch.net.
- http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.listing,
- http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.text&cid=31.
- http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.text&cid=61.
- http://www.iccwbo.org/
- http://www.iccwbo.org/incoterms/id3040/index.html.
- http://www.jus.uio.no/lm/ec.applicable.law.contracts.1980/doc.html.
- http://www.ohada.com.
- http://www.uncitral.org.
- http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf.
- http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf.
- http://www.uncitral.org/uncitral/en/about/origin.html.
- http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html
- http://www.unidroit.org/about-unidroit/membership
- http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview.
- http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-e.pdf
- http://www.unidroit.org/english/publications/principles/main.htm,
- http://www.unilex.info/case.cfm?id=181.
- http://anali.ius.bg.ac.rs/Annals%202012/Annals%202012%20p%20207-215.pdf..
- www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-74.html

Abstrakt.

Zhvillimet e Konventës të Kombeve të Bashkuara për Kontratat e Shitjes Ndërkombëtare të Mallrave (CISG), nisën në fillim të viteve 20, me qëllim që të prodhonin një sistem ligjor uniform për kontratat e shitjes ndërkombëtare. Këto zhvillime nisën si pasojë e besimit, se një Konventë që rregullon në mënyrë uniforme shitjen e mallrave, do të ndihmonte për të prodhuar siguri në fushën tregtare dhe do të zvogëlonte shpenzimet e veprimeve juridike ndërmjet palëve kontraktuese. Konventa u nënshkrua në Vjenë, në 1980 dhe hyri në fuqi në 1988 pasi siguroi numrin e nevojshëm të shteteve ratifikuese. CISG zbatohet në mënyrë të drejtpërdrejtë për një kontratë shitjeje ndërkombëtare, por palët

kontraktuese janë të lira të përjashtojnë zbatimin e saj dhe të caktojnë zbatimin e një sistemi të ndryshëm normash.

Në ditët e sotme, gati 30 vjet pas hyrjes në fuqi të CISG, Konventa zbatohet gjerësisht si ligj rregullues për kontratat e shitjes ndërkombëtare të mallrave. Një arsye për këtë është se tashmë CISG është pranuar mbarë botërisht. Kështu, tashmë deri në 26 Shtator të 2014, Konventa shënon 83 shtete anëtare. Pra, rreth tetëdhjetë përqind e shitjeve ndërkombëtare potencialisht do të rregullohen nga CISG. Qëllimi i këtij punimi, është të hedhim dritë rreth rolit të CISG në praktikën tregtare, por përse jo edhe ndikimin e tij, në arenën ndërkombëtare dhe atë të brendshme. Pavarësisht anëve pozitive të CISG, të cilat janë të pamohueshme, ka vend edhe për kritika ndaj saj. Por pavarësisht kësaj, nëpërmjet këtij punimi do të tregohet se Konventa do ti përmbushi më së miri nevojat e tregut.

Fjalë kyçe: *Shitje ndërkombëtare, mallra, kontratë, Konventë.*

Abstract

The development of the United Nation's Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) started at the beginning of the 20th century in order to provide a uniform legal regime for international sales contracts. The development started because of a belief that a uniform international sales convention would contribute certainty in commercial trade and decrease transaction costs for the contracting parties. The Convention was signed in Vienna 1980 and came into force in 1988 after securing the necessary number of ratifications. The CISG is automatically applied to international sale contracts in certain given situations but the contracting parties are free to exclude the Convention as applicable law in favor of another regulation.

As of today, more than 30 years after the CISG came into force; the Convention is commonly being applied as the governing law of international sales contracts. A reason for this is that CISG, has now gained worldwide acceptance. Today the CISG has eighty-three member states (26 September 2014). It can be estimated that about eighty percent of all international sales transactions are potentially governed by the CISG. In this Article we aim to shed light about the role of the CISG in international trade practice as well as its influence as a role model for reforming sales law on an international as well as domestic level. Although the overall advantages of the CISG are now undisputable, there remain several criticisms regarding the application of the CISG to international commercial transactions but despite of this, it will be proven that the CISG very well suits the necessities of modern trade.

Key words: *International sale, goods, contract, Convention.*